EL METODO SILVA® PARA EJECUTIVOS

DESCUBRA SU CAPACIDAD PARA EL EXITO EN LOS NEGOCIOS CON EL METODO QUE HA AYUDADO A MILLONES DE PERSONAS.

POR EL FUNDADOR DEL CONTROL MENTAL SILVA

JOSÉ SILVA

Y ROBERT B. STONE

Vergara

José Silva, uno de los verdaderos pioneros del entrenamiento mental, pasó 22 años desarrollando su muy aclamado *Método Silva de Control Mental*. Hoy es director de cinco corporaciones, incluyendo la vasta empresa Silva Mind Control International, Inc., que fundó. Desde 1966, su programa ha ayudado a más de cuatro millones de personas en 55 países a aprovechar mejor su mente para vivir y trabajar con más inteligencia, tranquilidad y éxito.
Entre sus libros, publicados ya por esta editorial, se encuentran *Dinámica del Método Silva de Control Mental, El Método Silva de Control Mental* y *El Método Silva para Aprovechar la Capacidad de la Mente*.

Robert Stone es autor y co-autor de más de sesenta y cinco libros de ayuda y autosuperación. Es coordinador del *Método Silva de Control Mental* y dicta cursos para aprovechar mejor la mente en la Universidad de Hawai.

EL METODO SILVA

PARA EJECUTIVOS

POR EL FUNDADOR DEL CONTROL MENTAL SILVA

JOSE SILVA

Y PHILIP MIELE

EL METODO SILVA® PARA EJECUTIVOS



Javier Vergara Editor s.a.

Buenos Aires / Madrid

México / Santiago de Chile

Bogotá / Caracas / Montevideo

Título original
THE SILVA MIND CONTROL METHOD
FOR BUSINESS MANAGERS

Edición original
Pocket Books

Traducción
Emilia R. Ghelfi

ISBN 950-15-1028-X

Impreso en la Argentina/Printed in Argentine.
Depositado de acuerdo a la Ley 11.723

Esta edición terminó de imprimirse en
VERLAP S.A. - Producciones Gráficas
Vieytes 1534 - Buenos Aires - Argentina
en el mes de setiembre de 1993.

Dedicado a la gente que lea este libro, que realice los ejercicios mentales para aprovechar mejor su mente y que, como resultado, ayude a hacer de este mundo un lugar mejor donde vivir.

Sobre los autores

José Silva nunca en su vida fue a la escuela como estudiante. Hoy actúa como director o presidente de cinco corporaciones, incluyendo la famosa Silva Mind Control International, Inc., que fundó.

José Silva desarrolló una nueva ciencia para aprovechar mejor la mente, a la que llamó psicorientología, ahora aceptaba para ser incluida en el diccionario. El Método Silva de Autocontrol Mental ha sido enseñado a millones de personas en cincuenta y cinco países de todo el mundo.

A los seis años, José Silva comenzó a contribuir a su mantenimiento y al de su familia, primero lustrando zapatos y luego vendiendo periódicos. En la adolescencia, organizó un grupo de jóvenes que vendía productos puerta a puerta. A una edad en que muchos jóvenes adultos no han trabajado todavía, José ya había ganado dinero limpiando oficinas, vendiendo pollitos, reacondicionando aparatos e "inventando" otras formas de brindar un servicio.

Durante la Segunda Guerra Mundial, se interesó en la psicología y más tarde en la investigación mental, la hipnosis, la parapsicología y la biorretroalimentación. Estableció un programa de entrenamiento para técnicos electrónicos en el Laredo Junior College que fue considerado por

algunos funcionarios como el mejor de Texas. Fue un pionero en el desarrollo de sistemas de antenas en los primeros tiempos de la televisión.

A medida que su negocio de electrónica crecía, también lo hacía la investigación de Silva sobre el aprendizaje subjetivo. Durante veintidós años trabajó en el desarrollo de un programa de entrenamiento mental que lanzó en 1966. El resto es una historia conocida: el crecimiento y la expansión del Método Silva en todo el mundo, la aceptación por parte de escuelas y negocios y el estudio y el examen por parte de los líderes mundiales en muchos campos así como las implicaciones para el crecimiento de la humanidad.

José Silva es el autor, con Philip Miele, de *The Silva Mind Control Method* publicado por Simon & Schuster en 1977 y una selección del Psychology Today Book Club. También escribió *Reflections* que él mismo publicó.

El 1 de junio de 1971 el gobernador de Texas Preston Smith lo nombró Embajador de Buena Voluntad para el Senado de Texas. El 24 de febrero de 1977, José Silva fue la "primera personalidad reconocida públicamente" como Señor Internacional por la Liga de Ciudadanos Latinoamericanos Unidos (LULAC). El 8 de setiembre de 1980, el gobernador de Guam, Paul M. Calvo, nombró a José Silva Embajador honorario para el territorio de Guam. El 3 de setiembre de 1980 la legislatura de Guam aprobó una resolución que alababa a José Silva por el trabajo realizado.

Robert B. Stone, Ph. D., es el autor y co-autor de más de sesenta y cinco libros de ayuda y autosuperación. Es un coordinador del Método Silva de Control Mental y hace poco ha regresado de una gira de nueve meses de conferencias alrededor del mundo que incluyó una veintena de países en cuatro continentes. Da cursos para aprovechar mejor la mente en la Universidad de Hawai. Es director de SCORE de Hawai, una rama de la Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos.

INDICE

1

Problemas comunes de la gente de negocios y cómo usar el Método Silva para alcanzar soluciones

Una nueva dimensión del pensamiento humano se ha descubierto. La usan hombres y mujeres de negocios del mundo entero para mejorar su percepción, su memoria, su perspicacia y su capacidad para tomar decisiones. Se llama Método Silva. Es un método para conseguir el control de tu mente, de modo tal que aproveches mejor su capacidad.

Cuando esto sucede, no sólo se eleva tu coeficiente intelectual, sino que hace posible la comunicación subjetiva. Eres capaz de neutralizar las causas de la escasa moral de los empleados, reducir las quejas del servicio, disminuir el ausentismo, aliviar los cuellos de botella en la producción y vender en forma anticipada.

La clave es un nivel relajado de pensamiento llamado "alfa". El alfa, el intuitivo hemisferio derecho del cerebro, se activa y funciona de una manera más equilibrada con el lógico hemisferio izquierdo.

Con los procesos intelectuales, lógicos y deductivos del hemisferio izquierdo hemos ido tan lejos como era posible. Pero la educación ha ignorado las facultades creativas, intuitivas y perceptivas del hemisferio derecho. Entra en el Método Silva.

El tema de una de nuestras recientes convenciones del Método Internacional Silva fue "La energía interior".

El hombre moderno ha sido un hombre exterior, influenciado en gran medida por fuerzas que están fuera de él. Como estas fuerzas a menudo están en conflicto, el hombre ha estado impregnado de enfado, frustración e indecisión.

Se generan problemas entre individuos, familias, grupos y naciones. Y el hombre busca soluciones en elementos externos y, a menudo, dirige su enfado contra inocentes.

El hombre de negocios del Método Silva es un hombre exterior que es también capaz de ser un hombre interior. La práctica le ha dado "energía interior". Es capaz de controlar su interior –sus actitudes y emociones– en el nivel alfa. Se vuelve más "racional". Usar el nivel alfa de la mente es el núcleo de esta práctica. Alcanzar un estado mental relajado, interior.

Al usar el nivel alfa, el hombre de negocios del Método Silva es capaz de ser asertivo y determinado de un modo eficaz. Se vuelve más capaz, evitando los problemas o solucionándolos. Su éxito se vuelve contagioso y se refleja en el aumento del éxito de sus colegas y subordinados. (La persona de negocios del futuro puede ser tanto un hombre como una mujer, y yo hablaré de "él" o "ella" a lo largo de este libro. Como tiende a ser un término más genérico, por favor, acepten "él" como referencia a una persona de cualquiera de los dos sexos.)

El hombre "con energía interior" es capaz de funcionar mejor como hombre exterior. Rescata un recurso interior del que está desprovisto el hombre estrictamente exterior.

Este recurso, como ya sabes, es fuente de creatividad y soluciones. Por favor, escucha por un momento a Bette Taylor de Austin, Texas, que te cuenta cómo usa el Método Silva en su puesto de gerente.

"Soy una ejecutiva asociada a varias compañías de Texas y Canadá. Mi iniciación como gerente se produjo a través del uso del Método Silva de Control Mental. El primer problema que tiene el gerente, sea un supervisor, un operador, o el jefe de un departamento, es la interacción con otras personas.

"Los gerentes y las personas que trabajan con él tienden a ser hostiles, indiferentes o aburridos, según sus características psicológicas.

"He trabajado durante veinte años con obreros y he tenido que manejar individuos enfadados. Cuando hice el curso Silva, era supervisora de control de calidad en Motorola. Todos los días, al menos el veinte por ciento de la gente a mi cargo estaba enfadada conmigo sólo porque traspasaba la puerta.

"Respiraba profundamente y, al exhalar, visualizaba una luz que me rodeaba. La veía extendiéndose cinco o seis pies a mi alrededor. Programé que todo el que entrara en esa zona se volviera más positivo y más receptivo en lo referido a mi trabajo con ellos. Era infalible. Podía ver a la persona caminando por el pasillo "cargada con su enfado", sus armas emocionales al rojo vivo. Tan pronto me alcanzaba, se calmaba. Podía hablar con ella, razonar con ella. Se iba sintiendo mejor. Reaccionaba ante mi 'espacio' de un modo positivo.

"Si teníamos una fecha límite que cumplir, entraba en el nivel alfa e imaginaba a todos trabajando como un equipo para lograrlo. Y lo lográbamos. Nos veía duplicando nuestras cuotas y alcanzando esa meta. Y lo hacíamos. Me veía felicitada por mis iguales y obteniendo promociones. Y sucedía."

Ver de esta forma en el nivel alfa funciona para la mente humana como la programación para una computadora. Bette Taylor se ha programado para ganar un millón de dólares al año. Y cuando escribió esto, iba muy bien encaminada a hacerlo.

UNA SOLUCION PARA CADA PROBLEMA

Cada campo de los negocios o de la industria tiene sus propios problemas. Cada compañía en un determinado campo tiene sus problemas especiales. Y los individuos en esas compañías tienen problemas que son únicos.

El manejo exterior, u objetivo (beta), de estos problemas puede emplear muchas técnicas, todas con un éxito relativo. El manejo interior, o subjetivo (alfa), de estos problemas puede también emplear un número diferente de técnicas y cada una será un éxito en alguna medida. Más alfa vs. beta por venir.

El Método Silva comprende técnicas específicas. Muchas están en este libro. Todas tienen muchas aplicaciones.

Qué técnica usar para un problema dado es menos importante que usar en realidad una técnica subjetiva añadida a las técnicas objetivas.

Con lo interior y lo exterior trabajando para ti, estás más que duplicando tu capacidad de dirigir. Los problemas se disolverán en soluciones.

Las técnicas del Método Silva son sólo un comienzo. Puedes variarlas, combinarlas, y cambiarlas para que se ajusten a circunstancias especiales. Puedes inventar tus propias formas de visualización e imaginación en el nivel alfa para poner en orden los asuntos de todas las personas involucradas.

Puedes escribir tu propio libro.

Mientras tanto, lo mejor que puede hacer el Método Silva por ti es suministrarte una metodología básica. Para

hacer esto, necesitamos clasificar los problemas en categorías generales.

En este capítulo, la metodología básica abarcará los problemas con personas. Dividiremos este tipo de problemas en dos categorías principales: problemas personales comunes, de todos los días, y problemas personales de importancia y poco comunes.

COMO RESOLVER PROBLEMAS PERSONALES DE RUTINA

Como sabes que vas a encontrarte con problemas comunes a diario, puedes usar el Método Silva ahora para programar de acuerdo a tus necesidades futuras. Describiré el método en términos generales y luego lo resumiré en forma más sucinta. Por favor, recuerda esto: los términos "entrar en nivel" y "programar" serán usados en estas instrucciones. Cómo entrar en nivel (alfa) y cómo programar se detallará en capítulos posteriores.

Para programar necesidades futuras, el ejecutivo clarividente entra en su nivel antes de dormir, y programa despertar de manera automática en el momento adecuado para programar con eficacia la resolución de problemas comunes de todos los días.

Cuando se despierta durante la noche, entra de nuevo en su nivel. Luego recuerda mentalmente que estos problemas aparecen cada tanto y que para resolverlos de un modo expeditivo necesita estar en la dimensión correcta de la mente. Algunos problemas pueden requerir una utilización mayor del cerebro izquierdo, otros una utilización mayor del cerebro derecho. (Más adelante brindaremos más información sobre las funciones de estos dos hemisferios). Luego programa estar en el correcto estado de mente simplemente juntando la punta de los tres primeros dedos de cada mano. Dice para sí, "Siempre que me encuentre con

este tipo de problema en el futuro, todo lo que necesito hacer es juntar la punta de los tres primeros dedos de cada mano. Al hacer esto, pondré en funcionamiento mis facultades, seré extra-sensible para recibir información y podré usarla de inmediato para resolver el problema." Luego se duerme desde su nivel.

Después, cuando el problema de rutina aparece, el ejecutivo clarividente junta sus tres dedos y entra en un estado especial de mente en el cual se vuelve experto en alcanzar una decisión adecuada para el beneficio de todos los interesados. Y eso es todo.

Resumen

- Por la noche, antes de dormir, cierra los ojos, vuélvelos ligeramente hacia arriba y cuenta en forma regresiva hasta alcanzar el nivel.

- Programa despertarte automáticamente en el mejor momento para programarte para resolver problemas de rutina.

- Duérmete desde tu nivel.

- Cuando despiertes automáticamente, regresa a tu nivel.

- Junta la punta de los tres primeros dedos de cada mano.

- Afirma, "Esto es todo lo que necesito hacer para poner en funcionamiento mis facultades para resolver problemas de rutina. Siempre que junte la punta de los tres primeros dedos de cada mano, seré extra-sensible a la percepción de información que pueda ser usada de inmediato para resolver este tipo de problemas. Y así es."

- Duérmete desde tu nivel.

- Cuando surja un problema, junta los tres dedos mientras buscas su solución.

COMO RESOLVER PROBLEMAS DE IMPORTANCIA POCO FRECUENTES

Para resolver un problema especial, o un problema que es de mayor importancia, el ejecutivo clarividente procede como antes. Esto es, te programas en el nivel alfa antes de dormir para despertar en el momento adecuado para buscar la solución a este problema especial. Cuando despiertas, entras de nuevo en el nivel alfa, y programas, usando la Técnica de los Tres Dedos. Además programas que harás lo siguiente:

Ocuparás un minuto o dos durante el día para entrar en nivel –en tu oficina o en un lugar privado– y programarás una solución armoniosa para el problema a través de la comunicación subjetiva, y esto contribuirá a la solución del problema. La comunicación subjetiva es un modo de establecer un contacto mente a mente. Más adelante se detallará cómo se produce.

Luego te duermes desde tu nivel alfa.

Al día siguiente, o siempre que llegue un día crítico, entra en tu nivel alfa durante unos minutos en un lugar privado, usando el procedimiento tipo que usas a la noche: la cuenta de 3 a 1 o de 10 a 1, que se explicará en los próximos capítulos. Una vez que estén en el nivel, analiza el problema. ¿Qué está involucrado? ¿Quién está involucrado? "Llama" a la persona o a las personas importantes involucradas y "velas" de una en una por vez. Subjetivamente, en tu imaginación, discute el problema. Percibe la posición de la persona respecto del o los temas.

Luego, repítete que vas a juntar la punta de los tres

dedos en la reunión, y esto desencadenará que uses todas tus facultades sensoriales para tomar las decisiones correctas y para decir lo apropiado en el momento justo.

Entonces, sal de tu nivel alfa y continúa con tu trabajo. En el momento de la reunión, junta los tres dedos. Ten confianza en que la información adecuada vendrá a ti, en el momento justo, para resolver el problema de modo tal que todos salgan beneficiados.

RESPIRACION PROFUNDA

Si no hay tiempo para entrar en el nivel alfa antes de afrontar un problema, o si no hay una ocasión específica o una reunión en relación con el problema, puedes omitir la conversación subjetiva e intentar el uso de una técnica disparadora adicional.

En lugar de programar la comunicación subjetiva antes de una reunión para ayudar a resolver el problema, programa que todo lo que necesites hacer sea respirar profundamente, retener el aire por un momento, y luego exhalar lentamente. Cuando hagas esto y juntes los tres dedos, pondrás en funcionamiento tus mecanismos sensoriales subjetivos y objetivos para tomar la decisión correcta, ofrecer las sugerencias adecuadas, y decir lo apropiado en el momento justo, para que todos se beneficien con tu aportación.

Resumen del procedimiento para resolver problemas especiales

- Por la noche, antes de dormir, cierra los ojos, vuélvelos ligeramente hacia arriba y usa el método de 3 a 1, 10 a 1 para entrar en nivel.

- Programa que despertarás de manera automática en el momento apropiado para programar la resolución del problema especial.

- Duérmete desde el nivel alfa.

- Cuando despiertes, entra de nuevo en tu nivel con el método 3 a 1, 10 a 1.

- Junta la punta de los tres primeros dedos de cada mano y afirma "Siempre que junto la punta de los primeros tres dedos de cada mano, pongo en funcionamiento mis facultades para resolver este problema particular (identifica el problema)."

- También afirma que antes de la ocasión donde se ponga de manifiesto el problema, entrarás en tu nivel y tendrás una comunicación subjetiva con la persona o las personas importantes y que esto contribuirá a la resolución del problema.

- Alternativa: Si no hay una reunión o una ocasión que lo permita, en lugar del paso descrito anteriormente, afirma que cuando respires profundamente, retengas y exhales lentamente, con los tres dedos juntos, tus mecanismos sensoriales subjetivos y objetivos serán activados para permitirte manejar el problema de una vez y para siempre con éxito para todos los interesados.

- Duérmete desde el nivel alfa.

- Cuando el problema va a ser discutido en una reunión, busca un lugar privado, entra en tu nivel e imagina una escena con la persona clave en ella. Discute el problema en tu imaginación. Ve que se está produciendo un mutuo entendimiento. Haz lo mismo con las otras personas involucradas.

- En la reunión, junta los tres dedos, confiando y esperando una solución armoniosa.

- (Si no hay una reunión programada en el momento en que el problema se manifiesta, respira profundamente, retén aire por un momento, exhala con lentitud, junta los tres dedos, y de nuevo considera el problema, confiando y esperando una solución armoniosa.)

RESOLVER PROBLEMAS: UNA PRIORIDAD

Tengo el presentimiento de que el propósito primario de la humanidad en este planeta es resolver problemas. Dejaré a los filósofos decidir si este propósito tiene como finalidad el aprendizaje y el crecimiento o la concreción de un mundo mejor donde vivir. Al margen de esto, cuando solucionamos problemas con éxito, se producen las dos cosas.

Muchas personas dedicadas a los negocios son conscientes de la mejora de sus conocimientos y sus habilidades. Otros, lamento decirlo, actúan como si la vida fuera un largo recreo para tomar café que dura setenta años. Necesitamos conocimiento e información para resolver problemas. Cuanto más tenemos, mejor lo hacemos.

La capacidad más importante que podemos adquirir es la de alcanzar conocimiento e información de inmediato cuando lo necesitamos, y aplicarlo al problema que tenemos entre manos.

El Método Silva activa el cerebro para lograr estos dos pasos. Activa los dos hemisferios del cerebro para que recuperemos información necesaria que hemos aprendido o percibamos información necesaria que no hemos aprendido para luego aplicarla a la solución de un problema.

Teóricamente, el Método Silva puede ser un vasto compensador: Todo hombre de negocios, sin importar su educación, sus conocimientos o su experiencia, puede per-

cibir la información necesaria para resolver cualquier problema. Esto parecería indicar que un hombre de negocios que no asiste a seminarios especiales o lee sobre los últimos desarrollos en su campo de especialización de todos modos tendrá éxito para resolver sus problemas.

No es así. El hombre de negocios que se desliza por este camino no está manifestando deseo, expectativas y confianza, elementos indispensables para la activación de las neuronas cerebrales. De hecho, la actitud de "recreo para el café" hacia el trabajo puede en verdad adormecer las neuronas cerebrales hasta dejarlas inactivas.

El Método Silva funciona para todos, en la medida en que haya deseo, expectativas y confianza. No es el pasaporte para un recreo de setenta años.

APRENDIZAJE Y SOLUCION DE PROBLEMAS

Nunca he estado ocioso en mi vida. Disfruto de mi familia y disfruto de las relaciones sociales. Por supuesto, disfruto trabajando. Algo de lo que no disfruto es de la pérdida de tiempo.

Me levanto a las 5:00 de la mañana para comenzar a trabajar. No importa dónde vaya, tengo un libro en la mano. ¿Es una novela? Nunca he leído una novela en mi vida. No estoy diciendo que debas ser como yo. Lee novelas, si disfrutas con su lectura, pero también lee para aprender. ¿Es un libro de historietas? La única vez que leí un libro así fue cuando me enseñé a mí mismo la lengua inglesa.

El libro que llevo todo el día conmigo es un texto o una lección o un libro de instrucciones de algún tipo. Es un libro que contiene algo constructivo.

Cuanto más informado se mantiene un hombre de negocios en lo referido a su campo de especialización de un modo objetivo (leyendo o estudiando), tiene más capacidad

para funcionar de un modo subjetivo (a través de la intuición, la percepción y la clarividencia).

Nada en este libro implica la intención de evitar los métodos objetivos. Todo en este libro tiende a ayudarte a agregar métodos subjetivos a tus métodos objetivos para que te vuelvas un empresario bicameral; un empresario que usa los dos hemisferios de su cerebro.

Sigue buscando el conocimiento. Alienta a tus colegas y subordinados a que hagan lo mismo. Cuanto más personas con éxito en la resolución de problemas haya en el mundo, mejor será este mundo.

CRECIMIENTO EJECUTIVO

Varios meses después de llevar a cabo la práctica del Método Silva, la señora Kitt Curtis, de Calabasas, California, su hija Geri y una tercera mujer, Betty Ash, decidieron cubrir una necesidad en el mercado del café. Comenzaron así la Curtis Coffee Co., Inc., tostando, moliendo y empaquetando "un producto de mayor calidad a precios más competitivos". Se convirtieron en las únicas mujeres en el mundo con su propia planta para tueste de café. El crecimiento de esta compañía condujo al surgimiento de otra compañía que proveía de un servicio de cafetería a empresas.

Otra graduada del Método Silva, June Brooks de Ardmore, Oklahoma, se convirtió en la única mujer "buscadora de petróleo". Llegó a liderar una campaña en favor de la desregulación, hablando a grupos de todo el país sobre lo beneficiosa que sería esta medida para todos los interesados.

Hombres y mujeres que se entrenan para aprovechar mejor su mente y luego dirigen su energía a la solución de problemas crecen de muchas maneras. Profesionalmente este crecimiento no está limitado a sus propias compañías.

Con frecuencia obtienen el reconocimiento de asociaciones comerciales, la cámara de comercio, las sociedades profesionales y otras agencias de este tipo.

Los líderes de la sociedad y de los negocios son los que resuelven problemas. Y con frecuencia se convierten en líderes de su ciudad, su estado y su país.

Los enfoques objetivos y subjetivos, cuando trabajan juntos para resolver problemas, son un equipo imbatible. Fuimos creados por la naturaleza para resolver problemas de manera subjetiva y objetiva, pero, en algún lugar del camino, perdimos el enfoque subjetivo.

Ahora corremos el riesgo de que la oscilación del péndulo esté demasiado cerca de la dimensión subjetiva. Cuando la gente en todos los terrenos, incluyendo los ejecutivos de negocios, ven los resultados fáciles y rápidos que se obtienen a través del funcionamiento subjetivo, pueden con facilidad extralimitarse y usar cada vez más las técnicas subjetivas en perjuicio de las habituales técnicas objetivas.

Esto sería cometer el mismo error que antes, cuando sólo se usaban las técnicas objetivas. Necesitamos un equilibrio. Necesitamos usar tanto el enfoque objetivo como el subjetivo para resolver problemas.

Nuestro funcionamiento subjetivo nos permite hallar ideas y soluciones en el mundo creativo o causal. Nos volvemos una "causa". Nuestro funcionamiento objetivo nos permite instrumentar esas ideas y soluciones en el mundo del efecto. La persona subjetiva, incapaz de funcionar objetivamente, es ineficaz. La persona objetiva, incapaz de funcionar subjetivamente, es una criatura de las circunstancias.

La persona subjetivo-objetiva es un creador eficaz de circunstancias.

No es de extrañar que algunas compañías decidan ahora que el Método Silva sea un paso inicial después de emplear a una persona.

PROBLEMAS RECURRENTES CON UNA PERSONA ESPECIFICA

La persona objetiva puede con frecuencia ser objetable. Está desvinculada del bien común y funciona estrictamente de acuerdo con su propio bien. Si tienes una persona de este tipo en tu organización, puede ser una fuente de fricciones, de choques de personalidad, de violaciones a la disciplina y otros problemas recurrentes.

Del mismo modo que combinas la comunicación subjetiva con una técnica disparadora (los tres dedos juntos) para resolver problemas de naturaleza más general, puedes combinar estas dos técnicas para ocuparte de un problema individual.

Digamos, por ejemplo, que uno de tus empleados es un ávido lector del periódico. Su lectura durante las horas de trabajo tiene efectos desmoralizantes en otros empleados, en los clientes y en su propia productividad. Guarda el periódico de la mañana hasta la hora del almuerzo y el de la tarde durante el resto del día.

Como los medios objetivos han probado no ser de gran ayuda, necesitas agregar medios subjetivos a tus esfuerzos. Aquí tienes cómo.

Entra en tu nivel por la noche y programa despertar en el mejor momento para programar a esta persona problemática, a la cual llamaremos el señor Lectura. El momento correcto será cuando las ondas cerebrales del señor Lectura sean receptivas a tu comunicación subjetiva. Cuando despiertes automáticamente, entra de nuevo en tu nivel e imagina que estás hablando con el señor Lectura. La imagen está justo frente a ti. Explícale que entiendes su interés por las noticias, que es bueno estar informado sobre los acontecimientos mundiales, pero que eso interfiere con la moral y la producción de la compañía.

Mueve la imagen un poco hacia la izquierda y ve al señor Lectura, con el periódico en la mano, bebiendo café o agua o cualquier refresco que sepas que el señor Lectura acostumbra beber. Mientras bebe, imagínalo dejando de la-

do el periódico. Ahora su bebida desencadena la reacción de "dejar de lado el periódico". Mueve la imagen un poco hacia la izquierda de nuevo. Ahora el señor Lectura está trabajando sin el periódico. El problema está solucionado. Siente el alivio. Duérmete desde tu nivel.

Tus neuronas cerebrales están en contacto con las neuronas del señor Lectura cuando estás en el nivel alfa. Tu naturaleza superior llama a su naturaleza superior, sorteando su conciencia crítica. Esto es bastante diferente de la situación del supervisor que reprende al empleado. Ahora el mensaje llega a destino.

El artificio disparador que has visualizado, la bebida del señor Lectura, es ahora una ayuda para él. Le has dado una nueva programación que remplaza a la antigua que no quiere más. El señor Lectura puede estar dispuesto a dejar de leer en el trabajo, pero está absorbido por ese hábito. Ahora, cada vez que bebe un sorbo de líquido –agua, café o té, lo que está acostumbrado a beber en el trabajo– se desencadena el deseo de dejar el diario.

Observa cómo funciona. Ayuda a que funcione mejor, reforzando este procedimiento durante varias noches.

Resumen

- Entra en tu nivel y programa despertar en el momento adecuado para programar la solución a este problema con una persona especial.

- Cuando despiertes automáticamente, entra de nuevo en tu nivel y conversa de manera comprensiva pero convincente con esta persona para lograr la eliminación del problema para el bien de todos los interesados.

- Ahora imagina a la otra persona manifestando su problema. Mueve la imagen un poco hacia la izquierda y velo bebiendo un líquido que sabes que bebe con fre-

cuencia. Mientras bebe, recuérdale la necesidad de corregir el problema.

- Mueve la escena de nuevo un poco hacia la izquierda. Imagínalo trabajando sin ningún signo de problema. Percíbelo. Ten la convicción de que va a ser así. Duérmete desde tu nivel.

- Refuérzalo en noches sucesivas.

PROGRAMACION CON LOS OJOS ABIERTOS

Cuando hayas programado repetidas veces durante la noche con buenos resultados, puedes programar por la noche y luego programar durante el día. Esto se hace con los ojos abiertos del siguiente modo:

Digamos, por ejemplo, que tenemos un trabajador que tiene un bajo rendimiento. No está produciendo en el nivel que tú y él saben que puede producir, pero no se puede identificar ninguna causa aparente.

Para programar por la noche, programa despertar en el momento adecuado. Una vez que despiertes, entra en nivel, y afirma que para corregir este problema, la próxima vez que se evidencie, todo lo que tienes que hacer es juntar los tres dedos, desenfocar los ojos y ver tres imágenes. En la primera, el trabajador problemático es negligente en el trabajo. En la segunda, ligeramente a la izquierda, el trabajador está bebiendo su líquido favorito y se le está recordando la necesidad de aumentar su eficiencia. En la tercera, el trabajador ya no es un problema. Trabaja al límite de su capacidad, mejor de lo que tú o incluso él pensaron que era posible.

Con este método, una vez programado en alfa por la noche, no hay necesidad de entrar en nivel durante el día. El acto de juntar la punta de los tres primeros dedos de ca-

da mano, desenfocar los ojos e imaginar las tres escenas activarán tu cerebro derecho y funcionarás con facultades objetivas y subjetivas. Ayudarás a resolver el problema.

Fred S., gerente de un supermercado, usó este método con un cajero que no sólo había disminuido su ritmo sino que había comenzado a apretar las teclas incorrectas. Ponerlo en el control de mercancías durante unos días no ayudó; el Método Silva sí. Su velocidad y su precisión mejoró. Más tarde Fred lo convirtió en subgerente.

Resumen

- Programa despertar en el momento correcto.

- Cuando despiertes, regresa a tu nivel, y programa mejorar el nivel de calidad del trabajo de la persona juntando los tres dedos y viendo tres escenas: la escena del problema, la escena de la bebida de un líquido hacia la izquierda (el líquido le recordará su necesidad de elevar la calidad de su trabajo), y todavía más hacia la izquierda, el trabajo funcionando a las mil maravillas.

- Duérmete desde el nivel.

- Siempre que te enfrentes con el problema, junta los tres dedos, desenfoca los ojos, y ve las tres escenas como antes.

- La escena final –la del trabajo funcionando bien– se hará realidad. Y es así.

REVISION DE LAS ALTERNATIVAS DE RESOLUCION DE PROBLEMAS.

1. Programar la Técnica de los Tres Dedos y luego usarla en el momento del problema. (Para problemas de rutina.)

2. La Técnica de los Tres Dedos más la conversación subjetiva antes de la confrontación. (Para un problema especial con una confrontación o una reunión.)

3. Programar la Técnica de los Tres Dedos más la respiración profunda, una técnica que aprenderás más adelante. (Para un problema especial sin la posibilidad de una reunión o confrontación anterior.)

4. Programar la comunicación subjetiva con un elemento desencadenante como beber café, agua, etc. (Para problemas recurrentes con una persona en particular.)

Como mencionamos anteriormente, hay muchas maneras de pensar en el nivel beta y, del mismo modo, hay muchas maneras de pensar en el nivel alfa. No hay un enfoque objetivo correcto y no hay un enfoque subjetivo correcto.

Vamos a cerrar este capítulo con varios casos de estudio similares a los que se presentarán más adelante en el capítulo 8, en su mayoría relacionados con problemas de disciplina. Al terminar estos casos de estudio, suministraremos la solución recomendada, con los números 1, 2, 3 ó 4, como aparecen aquí. Si decides usar un enfoque diferente, no significa que no tendrás éxito. Tu camino también te llevará allí. Las variaciones en las soluciones no son criticables y pueden estar basadas de verdad en gustos personales más que en algún principio fáctico.

La única forma en que puedes equivocarte en estos casos de estudio es decidirte a ignorar los cuatro

enfoques subjetivos y mantenerte en los enfoques objetivos "probados y verdaderos". Los enfoques subjetivos también han sido probados y han sido hallados "verdaderos". Problemas, por definición, son situaciones que siguen existiendo pese a los intentos objetivos de resolverlas. Por lo tanto, los enfoques subjetivos –probados y verdaderos– son la respuesta.

REDUCCION DE HORAS EXTRAS

Caso de Estudio I. Arthur S., es capataz de una gran planta impresora. La política de la compañía es que las horas extras deben ser autorizadas por ti, el supervisor, con la excepción automática de la situación en que se debe cumplir con una entrega al día siguiente y la producción está retrasada; en las últimas horas del día anterior esta autorización puede ser directamente emitida por ti.

Sin embargo, Arthur S. ha estado trabajando horas extras casi a diario. Es un empleado con antigüedad, y ha estado en la firma mucho tiempo antes de que se estableciera la política de la compañía respecto de las horas extras, y antes de que las relaciones del sindicato y la dirección colocaran a las horas trabajadas bajo un estrecho escrutinio y control.

Repetidas veces has hablado con Arthur S. respecto de las horas extras. Su clásica respuesta ha sido, "Necesitaba ordenar y dejar cosas preparadas para el día siguiente. No se preocupe por eso, jefe."

Pero tú debes preocuparte por eso. Tienes instrucciones precisas de hacer cumplir estrictamente la política de la compañía y de reducir las costosas horas extras. Arthur S. debe cobrar las horas extras cuando se queda hasta tarde. Tú debes pagarlas. No puedes sacar por la fuerza a Arthur S. de la planta a la hora de cierre; tampoco puedes despedir a este hombre escrupuloso. ¿Qué haces?

MANEJO DEL ACOSO SEXUAL

Caso de Estudio II. Frank G., cerca de cuarenta años, casado, tres hijos, es un vendedor importante, sociable y de buen humor. Siempre está haciendo reír a los otros. Pero ahora acabas de recibir quejas de dos mujeres, una vendedora y otra empleada de oficina. Las dos dijeron que Frank G. había sido "rápido con las manos".

"Traté de quitármelo de encima riendo", dijo la vendedora, "pero cuando insistió tuve que darle un cachete."

"Me tomó de sorpresa", dijo la dactilógrafa. "Estaba de pie detrás de mí, explicándome los cambios en el contrato, cuando de repente me tocó."

Hablaste con Frank G. después del primer incidente y él se rió a carcajadas. Esto te tomó de sorpresa y no seguiste con el tema en ese momento. Ahora, con esta segunda queja, no puedes dejarlo pasar. ¿Qué haces?

RELACIONES CON LA COMUNIDAD

Caso de Estudio III. Eres el jefe de una planta de cemento ubicada cerca del puerto de una pequeña ciudad de Nueva Inglaterra. Tienes derecho a extraer arena de una colina que está aproximadamente tres millas tierra adentro. Para transportar la arena a tu planta, deben pasar camiones por un área residencial. Ha habido incidentes por la velocidad excesiva. Has reconvenido a los conductores pero las quejas continúan llegando. Tres organizaciones de padres y maestros han tenido reuniones conjuntas. Un representante de tu firma, que es un padre de esa zona, ha asistido y te ha informado de los procedimientos. Fue una reunión hostil. Han decidido mandar una delegación de tres padres a verte. Has aceptado encontrarte con ellos. La reunión se fijó para mañana. ¿Qué haces?

COMO APLICAR EL METODO SILVA EN EL CASO I

Técnica sugerida. Se recomienda que se use la número 4. Arthur S. es un bebedor de café. Puedes programarlo para comenzar su ordenamiento y preparación cada vez más temprano. Programas en el nivel alfa que Arthur S. comprenda el problema de las horas extras cada vez que bebe café. Ve que responde comenzando su preparación para el día siguiente antes de la hora de cierre en lugar de después.

Técnicas alternativas. Puedes reforzar lo anterior programando que una palabra o frase especial, usada por ti en el nivel objetivo durante una conversación en presencia de Arthur S. desencadene la preparación más temprana. Otras técnicas suministradas en este o en capítulos siguientes también funcionarán, pero algunas, como visualizar meramente el problema resuelto, sería como pedirle a un niño que hiciera el trabajo de un hombre.

COMO APLICAR EL METODO SILVA EN EL CASO II

Técnica sugerida. Se recomienda usar la número 2. Concierta una reunión con Frank G. para dentro de uno o dos días. Entretanto, programa la Técnica de los Tres Dedos y también sostén una conversación subjetiva con Frank G. sobre el tema. Explica los problemas que su conducta sexual causan a la compañía. Recuérdale que puede conducirlo a que alguna de las mujeres presente cargos de agresión sexual contra él y por lo tanto resulten dañadas la compañía y su familia. Pídele que encuentre una exteriorización más aceptable a nivel social de su exuberancia juvenil. Antes de la reunión, entra en nivel en tu oficina y repite esta conversación subjetiva. En la reunión, junta los tres dedos.

Técnicas alternativas. Otras técnicas te pueden ayudar pero no son lo suficientemente focalizadas como para poner punto final a la conducta de Frank G. en la oficina. Un paso adicional posible puede ser invitar a un experto a la escena de tu conversación subjetiva. Este experto puede ser un ministro, un psicólogo, o cualquier persona a la que Frank respete. Pregunta a este experto qué enfoque sería el más productivo en tu conversación imaginaria con Frank G. Se provee la metodología en los capítulos siguientes.

COMO APLICAR EL METODO SILVA EN EL **CASO III**

Técnica sugerida. Se recomienda usar la número 2, complementada con la número 3. De nuevo, se trata de una situación que implica una importante reunión donde la programación de la Técnica de los Tres Dedos más una conversación subjetiva con los principales interesados preparará el terreno para una solución satisfactoria. Podrías llamar a un asesor en relaciones públicas para participar de las conversaciones subjetivas, si te sintieras más confiado o más cómodo con su asistencia. Las ideas llegarán durante esta reunión subjetiva. Recuérdalas y trabaja en ellas. Podrías ver empleados adicionales en la reunión a los cuales no habías proyectado incluir; invítalos. Pueden ser residentes de la comunidad también, o pueden suministrar ideas para resolver el problema. Puedes ver el fin del problema en dos años cuando la provisión de arena en esa área esté agotada y se construya un parque para la comunidad en ese lugar. Considera todas las comunicaciones subjetivas como calles de doble dirección. No sólo comunicas tu posición, sino que los pensamientos y temas que surjan en tu imaginación pueden ser claves para soluciones de ajuste. La técnica de la respiración profunda (número 3) puede ser útil durante conversaciones informales con los repre-

sentantes de la comunidad antes del comienzo formal de la reunión.

Técnicas alternativas. Ve el problema a la derecha (pasado). Ve la reunión en el medio (presente). Ve a todos satisfechos, un poco hacia la izquierda (futuro), y camiones que se trasladan con cuidado sin niños a la vista, más a la izquierda.

EL ALCANCE DE LA COMUNICACION SUBJETIVA

Cuando usas la comunicación subjetiva en la programación, comienzas a aceptar el hecho de que tu mente está en contacto con otras mentes.

Esta aceptación mejora el fluir de la comunicación. A medida que se reduce la resistencia, aumenta el flujo. Eres capaz de usar la comunicación subjetiva en más y más situaciones.

Bette Taylor, a quien citamos en este mismo capítulo, participó en un proyecto empresarial con el Doctor J. W. Hahn, coordinador del Método Silva y nuestro asesor científico. La Hahn-Taylor Trading Company se inició en los negocios en enero de 1982. Su primer problema fue ubicar personas que tuvieran productos o conocimientos específicos. Usaron el Método Silva para comunicarse subjetivamente con este tipo de personas. En unos meses, habían establecido una red internacional de personas que se necesitaban la una a la otra para comprar o vender y estaban ganando mucho dinero por establecer estos contactos.

No estoy sugiriendo que elimines los memos entre oficinas o el servicio de correos. Pero el alcance de la comunicación subjetiva no tiene límites, sus entregas son muy rápidas y precisas y el precio muy adecuado; voy a extenderme en este valioso procedimiento en el próximo capítulo y en algunos capítulos más.

2

Cómo generar ideas creativas para mantenerse al frente de la competencia

La mente es creativa.

El hombre ha creado vehículos para movilizarse con rapidez, edificios que llegan al cielo, medios de comunicación electrónicos, maravillas artísticas y científicas. Todas estas creaciones necesitaron de las manos humanas y de máquinas, pero primordialmente necesitaron de su mente.

Nada de lo que existe en nuestro mundo civilizado estaría aquí si no existiera primero como imagen en la mente de alguien. Sólo de una imagen de este tipo puede emerger un bosquejo, un diseño, un modelo, un diagrama, una fórmula, un molde, o un proyecto.

¿Cuál es la fuente de creatividad?

Esa es la eterna pregunta. Por fortuna, no tenemos que saber la respuesta para alcanzar esa fuente. La mente es un canal. Todo lo que tenemos que hacer es *permitir* que la mente alcance esa fuente, para que las ideas creativas

puedan ser extraídas de los escondites del vasto inconsciente (cerebro derecho) a la conciencia sensorial (cerebro izquierdo).

Esto sucede cuando la frecuencia de onda cerebral se reduce a diez ciclos por segundo. Alfa es el centro del espectro de frecuencia. Es la frecuencia en la cual el cerebro se equilibra y los dos hemisferios trabajan en conjunto.

La acción concertada de los dos hemisferios crea soluciones a problemas. Nuestro cerebro se vuelve un puente que une el "allí" con el "aquí". Sabemos mucho del "aquí", pero podemos sólo teorizar acerca del "allí". Cualquier cosa que sea y esté donde esté, el "allí" abunda en soluciones creativas.

En este capítulo, aprenderemos cómo aplicar el Método Silva para ampliar la percepción de estas soluciones creativas. Al entrar en el nivel alfa, el ejecutivo clarividente activa su recepción de cosas que otros ejecutivos –con una mitad de su cerebro relativamente inactiva– pueden percibir sólo oscuramente, si es que pueden.

NECESIDAD E INVENCION

Una de las primeras personas que usó el Método Silva con propósitos inventivos fue mi hermano Juan Silva. Estaba trabajando en una máquina expendedora para México en 1958, unos diez años antes de que termináramos nuestra investigación básica y comenzáramos a ofrecer la práctica del Control Mental al público.

Dejaré que él mismo relate cómo usó su nivel alfa y cómo se dieron los resultados. Pero no olvides que, en los veinticinco años que pasaron desde entonces, hemos desarrollado medios mentales más elaborados para usar el nivel alfa en proyectos creativos. Estos, además, serán suministrados en este capítulo. Escuchemos ahora la historia de Juan:

"Ante la necesidad de crear un mecanismo que pudiera manejar todas las combinaciones de monedas mexicanas para activar el elemento expendedor, entraba en nivel todas las noches después de ir a la cama. Repetía en la mente la meta, el dispositivo que necesitaba inventar, y la importancia de alcanzar esta meta. Al entrar en nivel y programar de esta forma, estaba reforzando mi deseo, dándole impulso. Al hacer esto justo antes de dormir, estaba excitando mi imaginación y activando mis sueños.

"Sabía que estaba llegando a alguna parte porque comencé a soñar con tuercas y tornillos y partes de máquinas. Pero estos sueños parecían no tener ningún sentido. Durante el día también percibía algunos resultados. Pasaba muchas horas en el tablero de dibujo. Pero todavía las respuestas se escapaban. Tenía el presentimiento de que debía hacer algo que no estaba haciendo.

"Un día, mi padrastro, viendo mi frustración, sugirió que trabajara con un torno. 'Tus manos sabrán qué hacer', dijo. Acepté su consejo. En cierta forma, pensé entonces que esto estaba fuera del método de Control Mental. Hoy comprendo que cuando programas que surjan respuestas, estas respuestas pueden venir también a través de otras personas.

"Cuando comencé a trabajar con el torno, e hice algo, ese algo me condujo a otra cosa. Era un método mejor que trabajar sobre el papel y pedirle al cerebro que maneje coeficientes de reducción, velocidades de transmisión, y muchas otras nociones mecánicas.

"Cuando comencé a trabajar con el torno, descubrí que lo estaba usando como mecanismo de transmisión. No se supone que se use como mecanismo de transmisión, se mueve demasiado rápido. Tiene la forma incorrecta. Pero

cuando trabajaba de este modo, comencé a ver la aplicación de un mecanismo de transmisión elongado, un mecanismo lineal. Esto se convirtió en parte principal del convertidor, la unidad que permitía que las monedas fueran liberadas mecánicamente.

"Este descubrimiento fue una lección para mí. Como somos mente y cuerpo, tenemos que comprometer nuestro cuerpo en el proceso creativo. Necesitamos movernos, actuar, hacer. Cuando comprometí mi cuerpo, mi mente fue capaz de mostrarle a mis manos qué hacer.

"Mi máquina expendedora completada incorporó características que demostraron ser muy importantes pero en las cuales no me interesé antes. Mi unidad era una máquina expendedora de precios múltiples. Cada producto podía ser vendido a un precio diferente. No sólo eso sino que podían usarse cuatro monedas diferentes en cualquier combinación para completar el precio. Eso excedía a las monedas existentes. Seis meses después, cuando México acuñó nuevas denominaciones, ¡la máquina estaba preparada para eso!

"¿Podría haber hecho esto sin Control Mental? Quizás. Incluso sin el método de Control Mental, habría estado usando los mismos principios básicos pero de un modo rudimentario. El Método Silva aceleró y mejoró el producto final. De eso, estoy seguro."

Mi hermano Juan continuó usando el Método Silva cuando decidió fabricar la máquina expendedora. El prototipo fue usado para establecer una línea de producción que empleara las herramientas y el equipo adecuados bajo su supervisión. Una vez que la fábrica fue equipada y comenzó la producción, Juan fue persuadido de permanecer y dirigir la fábrica. En pocos meses había incrementado la producción de 23 unidades por mes a 150 unidades por

mes. Pero entonces ya estaba programando de un modo diferente.

INVENTIVA DE GRUPO

"Continué programándome antes de ir a dormir. Comencé a entender mejor mis sueños; me estaban diciendo cosas. Podía sentir la diferencia por la mañana. Me sentía mejor; estaba más alerta; mi imaginación estaba más activa. Había programado alcanzar metas específicas aumentando mi deseo de llegar a ellas, y tenía la confianza interior de que estaba sucediendo.

"Pero también comencé a introducir a otras personas. Cuando programaba alcanzar una solución, primero visualizaba el problema, incluyendo las personas involucradas en él. Luego, cuando imaginaba la solución –no una solución específica, sino la ausencia del problema– también imaginaba personas que podían brindar la solución.

"Eso era exactamente lo que sucedía. Pasamos de tener que importar la mayoría de nuestras partes prefabricadas a ser capaces de usar insumos domésticos. Aparecieron.

"Seguí incluyendo a otras personas en mi programación nocturna. Programé la solución a problemas específicos para beneficiar a todos los empleados de la fábrica. No era sólo mi problema como director, era su problema. Necesitaban convertirse en parte de la solución y ser compensados adecuadamente por eso.

"Al abrir de este modo las miras de mi programación, obtuve resultados aún mejores. Visualizaba simbólicamente los 478 empleados y administradores. Los veía trabajando para el bien común y participando del bien común. No quería 'acaparar' todo. A esta programación del 'bien común' atribuyo los grandes adelantos que hicimos en la producción y la ventaja competitiva."

Esto suena idealista, pero crear para el bien común

es en realidad egoísta. Cuando la compañía tiene beneficios, tú los tienes.

"Pero, ¿cómo obtengo reconocimiento por esto?" puedes preguntar.

La gloria personal no es una meta válida para el Método Silva. Si programas alcanzar la satisfacción de tu ego, puedes terminar obteniendo reconocimiento personal. Pero preferimos ir por el dinero. Cuando la compañía tiene dividendos, todos los tenemos.

LOS NEGOCIOS DESPIERTAN

Quizás este libro te brinde tu primera experiencia con métodos para ampliar la percepción y la clarividencia. Pero cada día oirás más sobre las facultades intuitivas y la activación del cerebro derecho en la prensa dedicada a los negocios.

Roger Sperry de Cal Tech, ganador del premio Nobel en 1981, que contribuyó mucho a la comprensión del cerebro izquierdo y del cerebro derecho, dijo que nuestro sistema educativo, así como la ciencia en general, tiende a descuidar la forma no verbal del intelecto y que la sociedad moderna parece discriminar el hemisferio derecho.

En un artículo de la revista *AMA Management Digest* de abril de 1982, Michael Burnson sugiere que una forma de entender por completo una situación de negocios con la ayuda del hemisferio derecho es dibujar o diagramar la situación. Esto requiere imaginación, nos recuerda, una facultad descuidada en la escuela pero que ayuda a introducirnos en lo que llama el modo R, o el funcionamiento intuitivo del cerebro derecho.

Los hombres de negocios están despertando a este nuevo modo intuitivo. Antes la escena solía ser así: No se permitía a nadie abandonar una reunión hasta que un problema estuviera resuelto. Se traía la comida. La tensión

crecía. El estrés reducía la creatividad. Posiblemente ocho o diez horas después, la reunión terminaba en fracaso.

Hoy, es más probable encontrar esta escena: Se invita a todo el personal a tomarse diez minutos al llegar por la mañana para relajarse y fantasear sobre un día perfecto. Un período similar se recomienda después del almuerzo. No hay tensión, ni esfuerzo, ni fracaso.

Burnson hace una lista con algunas cosas que los gerentes pueden hacer para adentrarse en modos de funcionamiento intuitivo, como relajar profundamente los músculos, soñar despierto, hacer garabatos o escuchar un poco de música. Estas cosas son buenas, pero necesitamos entender lo que estamos haciendo cuando nos relajamos y cuando soñamos despiertos. Estamos entrando en el nivel alfa. Entender este proceso nos da el control de la creatividad y la intuición. No tenemos que depender de ese destello de perspicacia que puede o no llegar. Nos volvemos capaces de controlar nuestra perspicacia.

En la misma publicación, con el título "A Wholesale Brained Approach to Futuristic Management", Frank Feather y Gayle Hudgens describieron cinco pasos en el proceso creativo:

1. *Preparación.* El cerebro izquierdo hace sus deberes.

2. *Absorción.* El cerebro derecho imagina los fundamentos y la meta.

3. *Incubación.* Un período de gestación y maduración de ideas que se produce en el nivel subconsciente.

4. *Iluminación.* El factor "¡Eureka!". La idea explota en nuestro consciente cuando menos lo esperamos.

5. *Verificación.* Un proceso lógico del cerebro izquierdo que elimina las ideas ajenas y controla la conclusión final.

Para mí, estos pasos son básicos, lo que podrías llamar la anatomía del proceso creativo del cerebro. Pero lo que más me interesa a mí es controlar este proceso creativo.

Voy a dedicar el resto de este capítulo a detallar el proceso para la obtención de soluciones a problemas creativos. Tienes un generador incorporado. Esta es la forma de ponerlo en marcha.

COMO ACTIVAR TU GENERADOR DE IDEAS

En primer lugar, supongamos que nuestro hombre de negocios está asociado con una firma que no es líder en su campo. Esta firma necesita seguir generando ideas creativas para mejorar su posición competitiva. Luego, enfocaremos esto desde la posicion del número uno.

El gerente de una firma que está intentando mejorar su posición debe proceder de la siguiente forma. Explicaré el procedimiento con el correr del discurso y luego lo resumiré de un modo más sucinto.

Entra en tu nivel antes de dormir por la noche, cerrando los ojos, volviéndolos ligeramente hacia arriba y luego contando de 3 a 1 y de 10 a 1 (Debes adquirir una cierta práctica para que esto sea eficaz, como explicamos en el capítulo 4). En tu nivel, afirma, "Me despertaré esta noche automáticamente en el momento más apropiado para generar ideas creativas, para afrontar mejor a la competencia y para dirigirme a la cima." Agrega cualquier detalle específico sobre ideas que se relacionen de un modo más directo con la firma y su situación. Duérmete desde el nivel.

Cuando despiertes durante la noche, de nuevo entra en nivel con el método 3 a 1, 10 a 1. Luego elige a alguien que conozcas que esté en la cima o cerca de la cima en tu campo. Haz una "copia" de ese individuo y visualiza esa réplica en la imagen, contigo, a tu lado. Responderá a tus

preguntas como un consejero experto. Así es como se hace esto.

Cuenta a tu experto lo que proyectas hacer. Pon a prueba tus ideas. Haz una pausa y dale a tu experto una oportunidad para responder. Para que esto se produzca, saca de tu mente el problema. Desconéctate. Luego concéntrate una vez más en el proyecto. "¿Qué debo hacer para superar a la competencia?" Lo que surja en tu mente será la opinión del experto.

Si surgen varias ideas, usa el proceso de eliminación. Numéralas. Compara la idea número uno con la número dos. Luego pregunta a tu experto cuál es la mejor. Deja de pensar en ella por una fracción de segundo, desconectándote. Luego vuelve a pensar en cuál es mejor y la respuesta que surja será la correcta. Si hay una tercera opción, compara la respuesta que acabas de recibir, digamos la número dos, con la número tres. De nuevo, pregunta a tu experto, desconéctate y vuelve a pensar en cuál es la mejor. El número que surja en tu mente es entonces la mejor de las tres opciones.

En realidad, estás sintonizando las neuronas de tu cerebro con las de un experto en la especialidad. Has elegido al hombre más importante en ese campo como tu experto. Ese es su consejo.

Cuando pongas ese consejo en práctica y veas que realmente ha logrado una mejor posición competitiva para ti, continúa usando este proceso como una forma de regular la programación. Cada tanto, entra en nivel antes de dormir y repite el proceso; programa despertarte automáticamente; cuando lo hagas, entra de nuevo en nivel y repasa tu éxito; agradece al sistema, incluyendo un agradecimiento especial al experto, y de nuevo pide ideas creativas para competir mejor.

La repetición hace que aumente tu capacidad para esto, reforzando el éxito. A veces hay aspectos positivos en un paso creativo que has encontrado y otros aspectos que no lo son tanto. Evita pensar en términos negativos; mantente en cambio en los aspectos positivos. De este modo, sentarás las bases para conseguir más éxito.

COMO SEGUIR SIENDO EL NUMERO UNO

Si tú formas parte de la compañía líder en tu campo, y quieres seguir estando en primer lugar, tienes que proponer ideas creativas continuamente. Para hacer esto, necesitas seguir el mismo procedimiento básico descrito antes, pero ahora tú eres el líder en tu campo. Entonces se sigue un proceso diferente para seleccionar al experto al que puedes consultar en tu nivel.

En lugar de un experto, elige varios. Debes conocer quiénes son las personas más importantes en las firmas más competitivas. Estas son las personas que responderán tus preguntas. Estas son las personas cuyas "copias" estarán en tus escenas nocturnas.

Digamos que hay tres compañías importantes pisándote los talones. ¿Quién es la persona encargada en cada firma del liderazgo creativo? Necesitas saber su nombre y su aspecto físico. Si hay un segundo hombre con estas responsabilidades, ¿quién es y qué aspecto físico tiene?

Armado con esta información, estás preparado para proceder.

Después de ir a la cama por la noche, y justo antes de dormir, entra en tu nivel y programa, como antes, despertar en el momento oportuno para trabajar en este proyecto. Duérmete desde tu nivel. Cuando despiertes automáticamente, entra de nuevo en nivel. Visualiza los expertos. Elige uno y hazle la siguiente pregunta, "¿Qué nueva idea se necesita instrumentar en la industria?" Puedes usar diferentes palabras para ajustarte a tu situación en los negocios. La fuerza reside en pedir una idea creativa oportuna y práctica.

Una vez que hagas la pregunta, desconéctate por un momento, luego comienza a pensar de nuevo en la respuesta. La idea que surja es la respuesta de la persona número uno. Cuando comiences a pensar otra vez en la respuesta a tu pregunta, algo aparecerá en tu mente. Tendrás la sensación de haberlo inventado o de haberlo adivinado. Es la sensación correcta.

Ahora estás preparado para hacer lo mismo con el experto número dos y luego con el experto número tres.

Cuando has obtenido ideas de los tres sobre este tema, debes revisar estas ideas en tu mente. Compara una con la otra. ¿Qué idea parece ser la correcta para tu compañía? ¿Cuál se ajusta mejor a tus planes actuales de comercialización? ¿Cuál puedes instrumentar con más rapidez?

Las respuestas a estas y otras preguntas similares servirán para seleccionar las tres o más ideas que han venido a tu mente por medio de los expertos. Una surgirá como la más natural para ti. O, quizás, una nueva idea aparecerá después de esta reflexión, una que combine algunos atributos de dos o más de estas ideas. Si no resulta obvio qué idea es la mejor para tu compañía, usa el método de eliminación que será explicado más adelante.

Toma la decisión en tu mente, agradécelo a los expertos y duérmete desde tu nivel.

REVISION Y CONDENSACION

- Entra en nivel y programa despertar en el momento oportuno para trabajar en este proyecto.
- Cuando te despiertes automáticamente, entra de nuevo en tu nivel.

Para alcanzar la cima	**Para mantenerse en la cima**
• Haz una copia visual de la persona en la cima de la industria. Pídele ideas competitivas.	• Haz copias visuales de las personas más más importantes en las firmas más competitivas. Pídeles ideas competitivas.

- Desconéctate después de cada demanda. Cuando comiences de nuevo a pensar en el problema, la respuesta que surja es la de tu experto.

- Usa el proceso de eliminación para llegar a la mejor idea creativa.

- Compara las ideas para seleccionar la mejor para tu firma o para sintetizar a partir de ellas cuál es la mejor para tu firma. Si estás en duda, usa el método de eliminación.

- Agradécelo a tu(s) experto(s) y duérmete desde tu nivel.

AYUDAS PARA UNA CREATIVIDAD CLARIVIDENTE

Cuando despiertes por la mañana, después de una sesión creativa como la que acabamos de describir, anota todas las ideas que surgieron, no sólo la que elegiste.

Las ideas subordinadas pueden volverse valiosas después de algunos días o semanas.

No importa lo inusual que sea la idea, acéptala como un pensamiento creativo legítimo. Si te ríes de ti mismo (o de una copia de un experto que has creado), desalientas el flujo de ideas.

No juzgues. No saltes diciendo es "tonto" o "no va a funcionar". Ese es el celoso cerebro izquierdo con su lógica tratando de desairar la valiosa aportación, a veces ingenuo pero la mayoría de las veces no, del cerebro derecho.

Respeta todas las ideas que vengan en respuesta a tus peticiones a los expertos o en respuesta a la aplicación de

los métodos de eliminación. Confía en tu funcionamiento en el nivel alfa.

No hables de este proceso con colegas a menos que ellos también estén entrenando sus capacidades perceptivas con el Método Silva. Tales conversaciones no son productivas. Estarás presentando el producto creativo de todo tu cerebro junto al producto de una persona que usa menos de la mitad del suyo.

Habla de tu idea clarividente (no del proceso a través del cual la has obtenido) con el personal de la compañía que tiene la responsabilidad de tomar la decisión de dar el visto bueno y luego llevar a la práctica esa decisión.

Serviría de ayuda hacer primero alguna programación adicional.

1. Programa la idea creativa para que sea entendida y bien recibida, usando la comunicación subjetiva en tu nivel.

2. Una vez aceptada la instrumentación, programa que el proyecto creativo tenga éxito, usando escenas de progreso cada vez más hacia la izquierda.

No dejes que esto se produzca una sola vez. Ideas de un millón de dólares se encuentran por docenas en el nivel creativo. Están esperando ser pescadas por el gran inconsciente y ser puestas en funcionamiento. Sigue usando a tus expertos por la noche para que te ayuden a crear productos y servicios cada vez mejores para tu compañía.

SUEÑOS CREATIVOS

Mi hermano Juan mencionó en este capítulo cómo, en el proceso de activar su imaginación creativa, sus sueños se volvieron más activos.

Los sueños son una fuente de ideas creativas. La humanidad se ha beneficiado con la información recibida en sueños durante siglos.

En 1869, el científico ruso Dmitri Mendeleev había tratado sin éxito de crear una forma de categorizar los elementos basándose en sus pesos atómicos. Una noche se le apareció la Tabla Periódica de los Elementos en un sueño. La anotó de inmediato al despertar por la mañana. Sólo tuvo que hacer una pequeña corrección en ella.

Elias Howe había estado trabajando en una máquina de coser de doble pespunte. No podía conseguir que la aguja funcionara. Luego, una noche tuvo un sueño en el cual era atacado por nativos con lanzas. En la punta de cada lanza había un agujero. Cuando se despertó, se dio cuenta de que esa podía ser la respuesta. Nunca había intentado poner el ojo de la aguja cerca de la punta. Funcionó: esto se convirtió en la máquina de coser Singer.

Niels Bohr recibió la teoría atómica en un sueño. Muchos otros científicos han recibido sus teorías con más éxito en el contenido de un sueño.

Cuando soñamos, los ciclos del cerebro aumentan. Pasamos de delta, un nivel de pocos ciclos por segundo, a alfa, o sea a diez ciclos por segundo. Es el mismo nivel mental en que eres capaz de entrar y ser creativo mientras estás despierto. Puedes penetrar en ese nivel desde diferentes direcciones, dormido o despierto.

Despierto, tienes ahora el control de alfa. Puedes entrar en él a voluntad y usarlo para cualquier propósito que desees. Dormido, tienes menos control. Entras de manera automática cada hora y media, y permaneces allí durante diez o quince minutos mientras sueñas. Cuanto más trabajas con alfa estando despierto, más funciona cuando estás dormido. Los sueños se relacionan más con tus problemas, se vuelven más significativos para tus metas.

Se recomienda que adquieras el hábito de anotar tus sueños al despertar por la noche o por la mañana. Guarda papel y lápiz a mano y quizás una pequeña linterna si no quieres molestar a tu compañero de cama. Cuanto más escribas sobre tus sueños, al despertar, más detalles recor-

darás. Por otro lado, si no anotas tus sueños de inmediato, todo se borrará.

Los sueños con frecuencia transmiten mensajes importantes que conciernen a soluciones de problemas y a actitudes y emociones que necesiten ser manejadas o controladas mejor para reducir el estrés y aumentar la salud.

Cuando necesitaba fondos adicionales para completar la investigación de este método, programé tener un sueño que ayudara a resolver ese problema. Esa noche soñé con un número de cinco dígitos. Lo anoté. Durante el día, vi el número en una administración de lotería mexicana. Lo compré y gané exactamente la cantidad de dinero que necesitaba.

Nuestro lógico cerebro izquierdo se abandona ante este tipo de acontecimientos; nuestro clarividente cerebro derecho supera el obstáculo sin esfuerzo.

LA FUENTE DE CREATIVIDAD

Cuanto más investigamos sobre el funcionamiento de los hemisferios izquierdo y derecho del cerebro, comenzamos a entender mejor el proceso creativo.

Los enfoques creativos tipo pertenecen en gran parte al cerebro izquierdo. Los grupos de expertos pertenecen al cerebro izquierdo. La concentración de los esfuerzos sobre un tema pertenece al cerebro izquierdo. Las referencias de los manuales a las metodologías del pensamiento convergente, divergente, deductivo y analítico no tienen en cuenta el destello de perspicacia, el "¡Eureka!" o el "¡Ajá!"

Como el cerebro derecho parece ser nuestra conexión con una vasta inteligencia inconsciente del universo, y como este cerebro derecho comienza a funcionar a la par del cerebro izquierdo en el nivel alfa, parece que alfa es nuestro contacto con esta vasta inteligencia.

La investigación en física nos conduce a una conclusión similar. La visión occidental del universo ha sido la de galaxias separadas, sistemas solares separados, planetas separados, organismos separados, objetos separados. Sin embargo, los físicos están comenzando a ver un mundo subatómico. Es un mundo de energía, interdependiente e interrelacionado, y en un estado de cambio constante.

Fritjof Capra, físico de la Universidad de California en Berkeley y autor de *The Tao of Physics*, afirma, "La unidad básica del universo no sólo es la característica central de la experiencia mística, sino que además es una de las más importantes revelaciones de la física moderna."

Si la física moderna ha revelado en verdad que no estamos tan separados como pensábamos, entonces la física moderna también ha revelado la fuente de las ideas creativas. Debe provenir de esta "unidad básica". No hay otro lugar.

Yo llamo a esta unidad Inteligencia Superior. Pero como esto se adapta a conceptos religiosos, merece ser capitalizado. Por lo tanto cuando menciono entrar en sintonía con la Inteligencia Superior, tú sabes que no estoy refiriéndome a algo fuera de nosotros mismos, sino más bien a la unidad de la cual formamos parte y que somos capaces de alcanzar cuando los dos hemisferios de nuestro cerebro se unifican en el nivel alfa.

La Inteligencia Superior es la fuente de creación como la vemos hoy y una progresiva fuente de creatividad.

COMO NOS AYUDAN LOS EXPERTOS IMAGINARIOS

Puede parecer peculiar, incluso raro, para algunos hombres de negocios que parte del Método Silva consista en imaginar mentalmente expertos en nuestro campo para responder nuestras preguntas.

¿Estamos usando sus cerebros? ¿Estamos robando sus secretos? ¿Estamos haciendo algo poco ético, como invadir su privacidad?

Para entender lo que sucede en realidad, necesitamos concentrarnos en el concepto de unidad. Necesitamos ser capaces de aceptar este concepto, no sólo en el nivel intelectual –y para nosotros los occidentales esto es bastante difícil– sino también en el nivel de los sentimientos. Y para nosotros, occidentales competitivos, esto es todavía más difícil.

Digo que es más difícil para los occidentales porque tradicionalmente percibimos el mundo como objetos y acontecimientos que existen separadamente en el espacio y en el tiempo. Tenemos una conciencia personal.

En Oriente, la conciencia es transpersonal. Los orientales ven la unidad detrás de la separación. La filosofía oriental trasciende la separación del tiempo y el espacio.

En Occidente, desechamos esto considerándolo una ilusión, una experiencia mística, para no decir nada.

En Oriente, desechan nuestro concepto personal como engañoso e ilusorio.

Ahora la investigación en el campo de la física y del estudio del cerebro está dando el lugar que se merece a los dos conceptos en la conciencia del hombre.

Se necesitan las facultades lógicas y racionales que se abocan a los problemas de la separación. Y se necesitan las facultades intuitivas, perceptivas y clarividentes que obtienen soluciones de la unidad.

Puedes decir que esto es la inteligencia inferior del hombre vertiendo en este mundo material del efecto la sabiduría de la Inteligencia Superior del mundo inmaterial de la causa.

Esto es bastante "difícil", estoy de acuerdo. Y antes estuve de acuerdo en que no teníamos que entender cómo funcionaba la clarividencia para usarla. Esto sigue siendo verdad. Pero quizás ahora estás comenzando a ver el propósito de crear expertos, o consultores, cuando estás en nivel.

Consideramos que esto es una aceptable forma occidental de trascender la separación. Después de todo, si podemos invitar a nuestro espacio mental a cualquier persona que deseemos para ayudar a resolver nuestros problemas, estamos recurriendo a la familia del hombre.

ORIENTE SE REUNE CON OCCIDENTE

El Método Silva es cada vez más usado en países del mundo oriental. Yo pertenezco a Occidente. La reacción de los orientales a este enfoque occidental es interesante para mí. Varios años atrás, mi escritor asociado, el doctor Stone, fue a Tokyo por invitación del coordinador local del Método Silva, Bill M. Sasaki, para presentar el curso en inglés con la traducción simultánea al japonés. Este es un aspecto interesante de su experiencia.

> "La clase incluía personal de la universidad, gente de los medios de comunicación, algunos hombres de negocios, y uno o dos líderes religiosos. Tuve cuidado de evitar posibles conflictos culturales y por lo tanto me mantuve estrictamente ceñido a los principios científicos con pocas o ninguna referencias de índole espiritual.
>
> "Después de terminar con el curso, los graduados ofrecieron un banquete para celebrarlo. Todos se pusieron de pie en su momento para pronunciar un discurso. Mi traductor simultáneo trabajaba ahora a la inversa, convirtiendo el japonés en inglés para que entendiera.
>
> "Quedé atónito. Cada graduado alabó al curso desde un punto de vista espiritual. Se sintieron esclarecidos, iluminados, más cerca de la di-

> vinidad. No fue emitida ni una palabra científica. Estaban describiendo una experiencia mística, y en el proceso se refirieron a mí como un mentor y a José Silva como algo superior a eso."

Aunque en general no hay una reacción como esta en Occidente, hay una inequívoca euforia en las graduaciones. Los individuos, jóvenes y viejos, sienten júbilo al ser capaces de funcionar como clarividentes de un modo comprobable. Es una experiencia trascendente. Trasciende nuestro sentido occidental convencional de la separación y de las limitaciones del tiempo y del espacio.

Este es un momento en la historia en que el Oriente espiritual se está volviendo más material. Y el Occidente material se está volviendo más meditativo. Quizás los extremos se unan. Quizás Oriente, con un cerebro derecho desarrollado, y Occidente, con un cerebro izquierdo desarrollado, se estén encontrando en el centro, en alfa.

Como lo señaló el doctor Stone:

"Aquí en Hawai, donde Oriente se encuentra con Occidente, nuestra palabra para el sentimiento de unidad e identidad es Aloha. Con un simple cambio de letras obtienes Alfa."

Alfa es el trazo de la creatividad, viniere de donde viniere.

3

Cómo remplazar las depresiones, los dolores de cabeza y los problemas digestivos de los hombres de negocios con entusiasmo dinámico y activo

El ejecutivo clarividente puede usar la dimensión subjetiva para corregir problemas objetivos. La dimensión subjetiva es una dimensión donde la mente funciona a través de la visualización y la imaginación.

La importancia de la dimensión subjetiva ha comenzado a ser apreciada hace poco tiempo. Hasta la generación pasada, la dimensión objetiva eclipsó la dimensión subjetiva. La realidad física desairó lo inmaterial y lo catalogó de irreal.

Nosotros ahora sabemos que las cosas son de otro modo. Gracias a los equipos de biorretroalimentación, hemos podido medir los cambios físicos causados por acciones

no físicas (mentales). Ahora conocemos el aspecto creativo de la dimensión subjetiva.

Cuando el hombre de negocios controle lo subjetivo practicando los ejercicios de la cuenta regresiva, visualización e imaginación que serán detallados en los próximos capítulos, y usándolos de la forma en que se explica en estas páginas, entonces, y sólo entonces, podrá comprender y aceptar que puede usar la dimensión subjetiva para corregir problemas objetivos.

La inteligencia humana tiene la habilidad de entrar en sintonía tanto con los subjetivo como con lo objetivo. Los problemas de los hombres de negocios pueden ser enfocados tanto a través de métodos objetivos como de métodos subjetivos.

El propósito del Método Silva *no* es remplazar los enfoques objetivos con enfoques subjetivos. Por el contrario, es *agregar* enfoques subjetivos a los enfoques objetivos convencionales.

El hombre de negocios que usa sólo enfoques objetivos está utilizando la mitad de su cerebro. De hecho, está trabajando con una mano atada en la espalda. Cuando pone en actividad la otra mitad de su cerebro, las dos mitades trabajan en conjunto, cooperando del mismo modo que las dos manos cooperan, para hacer las cosas más rápido y mejor.

METODOLOGIAS PARA APLICAR LAS CAPACIDADES SUBJETIVAS

Del mismo modo que las manos necesitan practicar juntas para alcanzar un resultado determinado, así sucede con las dos mitades del cerebro; la izquierda objetiva y la derecha subjetiva.

¿Ves esa trabajadora de la cadena de montaje, allí? Está uniendo las partes con precisión, sujetando la herra-

mienta en la mano de un modo determinado y trabajando en forma secuencial. Esto ha sido aprendido a través de la práctica, la prueba y el error.

Las habilidades subjetivas también necesitan ser aprendidas y aplicadas. Esto requiere práctica y metodología. Del mismo modo que la trabajadora de la cadena de montaje heredó la metodología de sus supervisores y predecesores en el trabajo por prueba y error, te brindaremos metodologías para aplicar las capacidades subjetivas. Estas han sido halladas después de décadas de investigación y aplicación y llegan a ti bajo la forma del Método Silva.

Déjanos hacer una lista de las metodologías fundamentales para utilizar las capacidades subjetivas que ya han sido descritas o lo serán:

1. Entrar en nivel al despertar y visualizarte como quieres ser.
2. Entrar en nivel al despertar y hacer afirmaciones positivas.
3. Usar imágenes mentales para aumentar la memoria.
4. Programar la Técnica de los Tres Dedos y usarla para desencadenar niveles más profundos de conciencia.
5. Grabar una cinta y usarla en el nivel alfa para reforzar la programación positiva.
6. Usar el método 3 a 1, 10 a 1 y un consejero imaginario para programar despertar en el mejor momento para hacer una programación importante. Al despertar de nuevo, entrar en nivel con el método 3 a 1, 10 a 1 y con la presencia del consejero experto, ver tres escenas. Al principio, justo frente a ti, comenzar la reunión importante. Luego, un poco hacia la izquierda, establecer tu punto de vista. Por último, un poco más hacia la izquierda, imaginar una conclusión con éxito. Repetir esto antes de la reunión.
7. Programar la repetición de la buena disciplina o las condiciones de producción del pasado entrando en nivel y visualizando a la derecha y luego frente a ti.
8. Usar la comunicación subjetiva en nivel para llegar a

una persona difícil, procediendo como en (6), pero con o sin un consejero.

9. Usar la comunicación subjetiva como en (8), pero agregando una palabra o frase para desencadenar acatamiento en el nivel objetivo.
10. Usar el método de eliminación en conexión con (6) para ganar tiempo al tomar decisiones múltiples.
11. Usar grabaciones para propósitos especiales, como por ejemplo la programación eficaz de un día.
12. Usar el aliviador de estrés de dos minutos.
13. Programar por la noche, como en (6), para hacer un trabajo de manera eficaz (como programar el día) incluyendo la Técnica de los Tres Dedos; luego programar la noche siguiente para seguir ese procedimiento u horario.
14. Usar calendarios en la visualización para programar el cumplimiento de metas en las fechas deseadas, moviendo las imágenes mentales un poco hacia la izquierda para cada meta futura.
15. Cualquier combinación posible de lo anterior.

En los capítulos siguientes se detallarán estas metodologías y otras más. Comenzaremos por las formas simples de entrar en el nivel alfa y sacar provecho de eso. Luego, el énfasis se trasladará a la aplicación de lo anterior y a metodologías adicionales convenientes para diferentes aspectos de la actividad del hombre de negocios, para alcanzar un mayor éxito en ese terreno.

EL BIEN COMUN

La dimensión subjetiva es una dimensión creativa, opuesta a destructiva. Puede ser usada por el ejecutivo clarividente para pasar de situaciones problemáticas a soluciones. Por soluciones entendemos situaciones que beneficien

a todos: la dirección más beneficiosa, constructiva y creativa.

Ten presente que la dimensión subjetiva no puede ser usada para obtener ganancias personales a expensas de otro. Esa no es una regla del Método Silva, es un hecho de la vida.

Estamos acostumbrados a que la dimensión objetiva sea usada para obtener ganancias personales a expensas de otros. Lo vemos a diario. Vemos que el mundo material es utilizado tanto constructiva como destructivamente. Participamos a diario en los dos procesos, por lo tanto tenemos la tendencia de asumir que esto también es verdad en la dimensión subjetiva.

La razón por la cual no es verdad es que la dimensión objetiva es la dimensión de la polaridad (positivo y negativo, bien y mal, creación y destrucción), pero la dimensión subjetiva, al ser la dimensión original, es sólo positiva, buena y creativa.

Objetivo significa que uno rara vez considera el beneficio del planeta. Subjetivo significa que uno con frecuencia considera el beneficio de la compañía, de los trabajadores, del personal, de la familia, incluso del vecindario, de la nación y del planeta.

En el Método Silva, cuando usamos la dimensión subjetiva para cambiar o alterar una situación problemática, lo llamamos programación. Esta programación tiene siempre una dirección que es beneficiosa para todos los interesados. Tiene que ser así, para que funcione.

COMO VENCER LA DESGANA

Puedes usar la dimensión subjetiva para ayudarte de muchas formas. Puedes mejorar tu energía, tu actitud, tu salud. Incluso puedes hacerlo con otros.

Los ejecutivos y gerentes experimentan una variedad

de malestares que parecen ser inherentes al trabajo, una especie de riesgo profesional. Con frecuencia son malestares vagos que no vale la pena mencionar al médico de la familia, pero que, sin embargo, se hacen sentir lo suficiente como para interferir, en alguna medida, con el trabajo diario.

Considera esa sensación que tienes temprano por la mañana. Puede ser una sensación de letargo. Puede ser mal gusto en la boca. Puede ser un rechazo a mirar los papeles que están sobre tu escritorio. Puede ser la falta de ganas de hablar. Puede ser una cantidad de obstáculos similares que te impiden arremangarte y comenzar a trabajar. Puede ser llamada desgana matinal.

Shirley L. la tenía. Era gerente de un negocio de artículos para mujeres, y cada mañana sentía ganas de meterse dentro de un gabinete de inventario. Para contrarrestar esto, tomaba una taza de café tras otra. Esto la ayudaba, pero hacía que tuviera mal carácter con los vendedores durante el resto del día.

James S. la tenía. Necesitaba una hora, sentado en su escritorio, para despertar antes de poder comenzar a procesar las órdenes de trabajo en su compañía impresora.

Esta es la forma en que ambos se deshicieron de la desgana matinal de una vez y para siempre, con el Método Silva.

El primer paso fue reconocer que estaban soportando este estado matinal y decidir que no querían más que este interfiriera con su actividad diaria.

El segundo paso fue programar una metodología que funcionara para ellos.

El tercer paso fue usar esa metodología al llegar al trabajo a la mañana.

Como el primer y el tercer paso se explican por sí mismos, voy a detenerme en el segundo paso: qué significa programar.

COMO PROGRAMAR PARA NECESIDADES FUTURAS

Pasos muy simples generarán un cambio. Pero para que estos pasos tengan éxito, primero debes programar en tu nivel para que esto sea así.

Después que Shirley L. y James S. se programaron, esto es lo que hicieron cada mañana: juntaron tres dedos, sonrieron y estimularon durante un minuto o algo así la glándula del timo.

Ahora, si tú hicieras esto mañana por la mañana, podrías alcanzar un cierto grado de energía y entusiasmo. Pero con Shirley y James, no hubo un "podría" al respecto, y el grado alcanzado fue sustancial.

Tú alcanzarías un cierto grado de energía porque activarías tu energía al estimular el timo hayas o no realizado la programación. Es una relación física directa (objetiva) de causa y efecto.

Pero alcanzarías un grado mayor de energía si hubieras programado la Técnica de los Tres Dedos y la hubieras estado usando para provocar que la mente funcione en un nivel más profundo de conciencia. Esto actuaría contra la desgana.

Pero alcanzarías un éxito completo si programaras que al sonreír ligeramente, juntar los tres dedos, y estimular el timo por un momento, eleves de inmediato tu estado de ánimo, tu energía y tu entusiasmo.

Programar significa entrar en tu nivel durante la noche y formular verbalmente o visualizar las acciones con el efecto deseado.

Siempre que tengas necesidades futuras, puedes programar que, al hacer esto o aquello, esas necesidades sean satisfechas. En este caso, esto o aquello es sonreír, juntar los tres dedos, y estimular la glándula del timo.

Una palabra acerca del timo. Está ubicado en el pecho aproximadamente una pulgada y media por debajo del borde donde el pecho se encuentra con la garganta. Si gol-

peas el pecho con los dedos, haces vibrar la glándula del timo que está detrás, activándola.

Hasta hace poco, la función del timo era casi desconocida, pero ahora se sospecha que tiene funciones de gobierno. Parece que regula otros sistemas, otras glándulas y otros órganos. Su estimulación parece restablecer la normalidad en una cantidad de situaciones funcionales, incluyendo un bajo nivel de energía.

COMO PROGRAMAR LA ENERGIA MATINAL

Este es el procedimiento para programar de tal modo que al sonreír y estimular el timo con tres dedos, derrotes la desgana. El método supone que ya has practicado entrar en nivel de acuerdo con las instrucciones que se describen en el próximo capítulo.

1. Entra en tu nivel (3 a 1, 10 a 1) por la noche antes de dormir, y prográmate para despertar automáticamente en el mejor momento para programarte para esta situación problemática (la desgana matinal).

2. Cuando despiertes durante la noche, entra de nuevo en nivel y afirma mentalmente, "Si alguna vez me siento deprimido, o lento, o melancólico, o desganado, todo lo que necesito hacer es sonreír, juntar los tres dedos de cada mano, y estimular la glándula del timo un momento. Mi ánimo, mi energía y mi entusiasmo entonces se elevarán."

3. Duérmete desde tu nivel.

A la mañana siguiente puedes usar este procedimiento para ayudarte. En la privacidad de tu oficina o en el baño sonríe con gentileza, junta tres dedos y estimula el timo con

vigor durante un minuto más o menos. Repito, el timo está detrás del pecho, justo debajo de la garganta. De inmediato pondrás fin a tu desgana. Tu energía aumentará y te sentirás más ambicioso y entusiasta. Tus baterías se habrán recargado.

COMO AUMENTAR LA ENERGIA DE OTROS

Estimular el timo mientras sonríes es un procedimiento físico. La sonrisa de entusiasmo no puede coexistir con el entrecejo fruncido de la desgana. La vibración de la glándula del timo es un medio físico de estimular la energía del cuerpo.

En el Método Silva, este tipo de procedimientos físicos se ponen en funcionamiento cuando es posible, pero como la mente dirige el cuerpo, los procedimientos mentales están disponibles y también son utilizados. Cuando se ponen en práctica procedimientos mentales, el alcance de las posibles mejoras físicas se incrementa en forma considerable.

Casi no hay malestares a los que no invitemos con nuestro estado mental. Por lo tanto casi no hay malestares que no respondan positivamente a un cambio positivo en ese estado mental.

Cuando sientes esa depresión matinal, "infectas" a otros. Cuando sientes vigor y entusiasmo, excitas a otros.

Este hecho por sí solo demuestra que el campo de influencia de tu mente se extiende más allá de tu propio cuerpo. Pero también hay una prueba de laboratorio.

LA INFLUENCIA DE LA CONCIENCIA

En su número de mayo de 1982, *Science Digest* informó sobre cómo los que curan por la fe, examinados en el laboratorio, fueron capaces de producir cambios significativos en un grupo de animales lastimados, en comparación con grupos de control que fueron lastimados de ese modo. Científicos escépticos que hicieron los mismos movimientos de "imposición de manos" que estos médicos provocaron los efectos inversos.

Nuestra organización de Control Mental Silva, con sede en Laredo, Texas, ha patrocinado o participado en una cantidad de proyectos de investigación en plantas y animales con resultados incontrovertibles. La influencia de la mente se extiende más allá del cuerpo. Puede afectar a plantas, animales, personas y, a través de ellos, circunstancias.

Science Digest también informó que Olga Worrell, una famosa médica por la fe, fue examinada por su capacidad de afectar la fisiología humana a distancia. El Doctor Elmer Green, un biopsicólogo de la Fundación Menninger, de Topeka, Kansas, y el doctor C. Norman Shealy, un neurocirujano que fue presidente de la Asociación Americana de Medicina Holística y que encabeza el Centro de Rehabilitación del Dolor y la Salud en LaCrosse, Wisconsin, condujeron el proyecto.

Doce voluntarios, pacientes del Doctor Shealy, que sufrían de dolores crónicos, fueron conectados de uno en uno a monitores fisiológicos. A veinte metros de distancia, Olga Worrell se concentraba en cada uno de los pacientes por turno. Sólo el grupo de investigación sabía cuándo Olga comenzaba su concentración. En segundos, hubo una marcada respuesta en el equipo de monitoreo en cuatro de los doce casos. Hubo respuestas complejas que incluyeron cambios en las ondas cerebrales de los pacientes, en la temperatura, en la electricidad de la piel, y en los ritmos de la respiración y del corazón. Aunque esto no se intentó como un experimento de curación, dos de los pacientes experimentaron un alivio a su dolor.

Una de las patentes más inusuales otorgada por la Oficina de Patentes de los Estados Unidos (patente número 2.482.773 otorgada en 1949) fue para un instrumento para la "detección de las emanaciones de los materiales y medida de los volúmenes respectivos". Aunque su inventor, un pionero de la radio, Thomas Galen Hieronymus de Kansas City, afirmaba en la patente que "las radiaciones de cada uno de los elementos materiales conocidos produce una forma de energía, probablemente electrones", usó además unidades electrónicas tales como un amplificador de frecuencia de radio, una resistencia no inductiva y condensadores variables, un prisma. El prisma no es un aparato electrónico. Hieronymus explicó, "Las radiaciones pueden ser refractadas, focalizadas, difractadas o manipuladas de otra forma del mismo modo que las radiaciones de un espectro visible", sugiriendo que esta energía no era en realidad de naturaleza eléctrica.

Hoy la Asociación Internacional para la Investigación Psicotrónica llamaría a esto energía psicotrónica. El Instituto para la Ciencia Noética lo denominaría noética. Otras culturas o grupos le darían otros nombres, estableciendo siempre una relación entre la conciencia y la máquina de Hieronymus.

John Campbell, un científico y editor de la revista *Analog*, comprobó que la máquina de Hieronymus funcionaba: se plantaron semillas en un sótano oscuro. Unos cables unían algunos de los pequeños brotes a láminas iluminadas por el sol a través de la máquina. Estas plantas se volvieron verdes y crecieron en la oscuridad. Las que no estaban conectadas de este modo, no pudieron.

Cuando Campbell publicó sus hallazgos, Arthur M. Young, presidente de la Fundación para el Estudio de la Conciencia, sugirió a Campbell que en realidad era la mente humana la que estaba trabajando. Campbell usó entonces, en lugar de la máquina, sólo un diagrama de los circuitos sobre un papel y ¡funcionó del mismo modo!

OTROS ENTRAN EN RESONANCIA CONTIGO

Si estás deprimido, afectas a los que trabajan contigo. No hay diferencia si te ocultas en tu oficina. La energía de la conciencia, la llames como la llames, atraviesa las paredes y recorre distancias.

Si eres entusiasta y vibrante, también afectas a los que trabajan contigo. Sí, son afectados al escucharte y verte, pero incluso sin el beneficio de estos sentidos, su ánimo se eleva con el tuyo. Tú eres un "gerente" en aspectos que tú ni siquiera concibes.

Por lo tanto, es importante que el gerente de negocios sea capaz de usar el nivel alfa para corregir su propia deficiencia en actitud, energía o salud, no sólo por razones personales sino para beneficio de su personal y su compañía.

Cuanto más respeten los otros tu posición y cuanto más estrecha sea tu relación con ellos, más positivamente te responderán.

Tienes la responsabilidad de mantenerte en buena forma física y mental, más que una persona menos influyente. El nivel alfa es tu control. A diez ciclos por segundo, tus ondas cerebrales se hallan en una armonía normalizadora.

COMO TERMINAR CON UN DOLOR DE CABEZA

Supón que eres víctima de un ocasional dolor de cabeza generado por la tensión, y has practicado los procedimientos que te permiten entrar en el nivel alfa. (Instrucciones para entrar en alfa aparecen en el Capítulo Cinco.) ¿Cómo puedes usar el nivel alfa para terminar con una molesta condición de este tipo?

1. Cierra los ojos. Vuélvelos ligeramente hacia arriba. Cuenta en forma regresiva de 5 a 1.

2. Permanece con los ojos cerrados en el nivel alfa durante un momento, entre tres y cinco minutos.

3. Durante estos minutos puedes estar pensando en lo que necesitas hacer en un proyecto en el cual estás trabajando, o analizando situaciones, o haciendo un inventario del pasado.

4. Aunque algún resto de la molestia persista todavía al terminar esos minutos, cuenta progresivamente, recordándote que cuando llegues a cinco, estarás bien despierto y te sentirás mejor que antes.

Los minutos que pasas en alfa no son minutos perdidos. Los minutos que pasas en alfa pueden ser los más valiosos del día.

La persona con práctica puede entrar en alfa con los ojos abiertos si es necesario. Al mirar un poco hacia arriba y desenfocar los ojos, las frecuencias cerebrales alfa se desencadenan. Se parece a soñar despierto. Este estado ha sido estigmatizado por nuestra sociedad como una pérdida de tiempo. Es exactamente lo opuesto. Es uno de los usos más creativos que podemos hacer de nuestro tiempo.

Estar en alfa desconecta de manera automática la causa del dolor de cabeza, que se relaciona con beta. Pero ¿por qué no hacer uso de este estar en alfa para alcanzar beneficios más importantes que terminar con un dolor de cabeza? Esa es la razón por la cual sugiero que dejes que tu mente piense en tu trabajo durante esos minutos en alfa. Debería permitirse que este pensamiento venga con naturalidad en la forma de soñar despierto.

"No funcionó", dijo Tom B. a uno de nuestros coordinadores del Método Silva.

"Dime qué hiciste", replicó el coordinador.

"Me relajé, cerré los ojos, los volví un poco hacia arriba y conté de 5 a 1. Luego pensé en el problema en el que

estaba sumergido. Después de tres o cuatro minutos, conté de 1 a 5, afirmando que me sentiría bien despierto y mejor. Pero me sentí tan mal como antes. Todavía tenía dolor de cabeza."

"¿Cual es el problema?" preguntó el coordinador.

"El programador de computadoras. Le digo cómo debe proceder. Se supone que él debe hacerlo. Pero el departamento de personal quiere ahorrar dinero, por eso contrata 'aprendices'. Termino haciendo yo el trabajo y no me alcanza el tiempo."

¿Puedes dar un consejo a Tom B.? Por supuesto que sí:

"Tom, la próxima vez no pienses en ese problema. Eso es lo que genera el dolor de cabeza. Por el contrario, mientras estés en alfa, deja que tu mente vagabundee en una escala más amplia. Piensa en el día, no en el minuto. Piensa en el progreso de la semana o del mes, en lugar de en la tensión actual."

Con este cambio, Tom fue capaz de controlar sus dolores de cabeza.

Cuando estamos preocupados en el nivel alfa, pasamos a beta. Para permanecer en alfa necesitamos tener pensamientos más pacíficos y libres de preocupaciones.

COMO QUEDARSE DORMIDO

Alfa está lleno de beneficios. Para el ejecutivo clarividente que ha estado practicando y usando el nivel alfa de acuerdo con las metodologías y aplicaciones suministradas aquí, este nivel es una fuente de alivio, una fuente de energía, una fuente de soluciones, una fuente de ideas. Suministra alivio a la desgana, a los dolores de cabeza, y ¿a qué más? La lista no tiene fin. A tantas molestias y anormalidades como alguien pueda pensar.

Decenas de millones de personas sufren de insomnio. Comienzan quedándose despiertos durante horas preocu-

pados en sí podrán dormir toda la noche. Preocuparse es beta. Para dormir, necesitas pasar por alfa.

Se gastan más de 200.000.000 de dólares anuales en pastillas para dormir. En 1976, los médicos de la Clínica para Desórdenes del Sueño de la Universidad de Stanford informaron que aproximadamente el cuarenta por ciento de los pacientes que sufrían de insomnio perdían el sueño porque se habían vuelto dependientes de diversas drogas que tomaban para superar su problema. Cuando se les retiraron a estos pacientes poco a poco las drogas, durmieron un 20 por ciento más y muchos no tuvieron más problemas para dormir.

El ejecutivo que yace despierto y preocupado está mejor acostado, despierto y preocupado que tomando pastillas para dormir. Muchas de estas píldoras pueden ser dañinas y pueden conducir a sobredosis, intolerancia a la droga e insomnio inducido por la droga. El ejecutivo clarividente que ha adquirido la capacidad de funcionar en alfa tiene una solución mejor que las pastillas para dormir.

El nivel alfa está a mitad de camino entre la vigilia y el sueño. El sueño profundo es delta, menos de cuatro ciclos por segundo. Para ir del estado beta de vigilia, veinte ciclos, al estado de sueño tienes que pasar a través de alfa, diez ciclos. Una vez que sepas cómo entrar en alfa ¿por qué no ir allí cuando quieras quedarte dormido? Es un camino más corto.

1. Si deseas quedarte dormido, cierra los ojos y vuélvelos ligeramente hacia arriba.

2. Cuenta en forma regresiva de 5 a 1, una vez que hayas practicado esto como se describe más adelante.

3. Comienza a contar ovejitas en forma regresiva, comenzando desde 100.

Es poco probable que alcances el número 50 y mucho menos el número 1. Es aburrido mirar ovejitas que saltan una cerca. El procedimiento que aprenderás, comenzando

en el Capítulo 5, implica contar regresivamente de 100 a 1. Esto es aburrido, también, pero necesario como primer paso del proceso de relajación. Los usas para relajarte en el nivel alfa. Puedes usarlo para ir a un nivel más profundo, para dormir.

¿Qué hará que esto funcione todavía mejor? Programarlo: haz esto una noche de la manera descrita antes en este capítulo. Prográmate para despertar durante la noche; cuando lo hagas, entra en nivel y programa que cuando no puedas dormir lo único que tienes que hacer es entrar en nivel y contar ovejitas regresivamente. "Cada número me acerca más a un sueño reparador." Y así será.

Un hombre de negocios necesita dormir. Un hombre de negocios clarividente, en control de su mente, consigue hacerlo.

LA MENTE PUEDE HACER CUALQUIER COSA SI...

La mente puede en verdad hacer todo; pero para la mayoría de nosotros, no lo hace. La razón es que no creemos que pueda.

Cuando llegas a entender lo que tu mente es capaz de hacer, puedes hacer más. Tu deseo entonces se hace más poderoso a causa de tu expectativa y tu confianza. Tu "pie" mental está en el acelerador y no en el freno.

Un buen lugar para comenzar es el ataque a los obstáculos físicos y emocionales a la actuación laboral ejecutiva. Hemos cubierto la desgana matinal, los dolores de cabeza y la falta de sueño. Hay muchas otras sensaciones, actitudes y síntomas molestos que "no se van".

Tengo buenas noticias. Se irán. Son como invitados. Termina la atmósfera de hospitalidad y los invitados se irán. El deseo, las expectativas y la confianza en la partida de los invitados no deseados cambia esa atmósfera. Programar abre la puerta y la cierra después que se fueron.

LA METODOLOGIA COMO UNA HERRAMIENTA FLEXIBLE

Tus manos pueden hacer de todo, cuando las usas, y con las herramientas adecuadas. Tu mente puede hacer de todo, cuando la usas, y con las herramientas adecuadas. Tu principal herramienta para combatir actitudes, emociones, peculiaridades de la personalidad, apatía y aburrimiento no deseados es el nivel alfa.

Otras herramientas a tu disposición son la visualización, la imaginación, la afirmación, los consejeros imaginarios, las técnicas disparadoras. A medida que avancemos, te daremos más; pero esto es todo lo que necesitas para traducir el deseo, las expectativas y la confianza en el fin de los estados no deseados y el comienzo de refrescantes estados nuevos.

Qué herramienta usas para traducir:

> aburrimiento en entusiasmo;
> una actitud laxa en ambición;
> despreocupación en compromiso;
> las molestias en bienestar;
> abandono en empuje.

Aquí la analogía con la herramienta comienza a fallar. Un destornillador no puede ser usado para clavar un clavo, o un martillo para ajustar un tornillo.

La visualización puede ser usada como una herramienta en todos los casos antes mencionados. También la imaginación. También la Técnica de los Tres Dedos y los otros métodos disparadores.

Podría ser mejor la analogía de los primeros auxilios, los auxilios posteriores y la ayuda permanente. Puedes usar tu mente para ayudarte a salir del aburrimiento provisional en un momento dado, el tratamiento de la venda; o puedes programar y reforzar resultados más permanentes.

Déjanos hacer una lista con los tres enfoques en orden de permanencia:

1. Entra en nivel en el momento. Formula verbalmente el problema. ("Estoy aburrido.") Formula tu deseo de cambio ("No quiero estar aburrido; quiero tener entusiasmo.") Programa este cambio. ("Cuando cuente hasta cinco y abra los ojos no estaré ya aburrido, habré recuperado mi entusiasmo natural.") Cuenta hasta cinco y reafirma mientras abres los ojos. ("Tengo entusiasmo.")

2. Cuando te despiertes por la mañana, entra en nivel. Visualízate en el trabajo. Ve que eres como deseas ser.

3. Cuando vayas a la cama por la noche, programa despertar en el mejor momento. Cuando estés despierto, entra en nivel y visualízate como eres. Mueve la imagen hacia la izquierda y mírate poniendo en práctica una técnica disparadora para cambiar (sonriendo, o juntando tres dedos, o respirando profundamente, etcétera). Mueve la imagen más hacia la izquierda; ve que eres como quieres ser. Duérmete desde tu nivel. Refuerza repitiendo este procedimiento durante varias noches o una noche en el futuro. Durante el día, siempre que sientas la condición no deseada, usa la técnica disparadora para producir un cambio instantáneo.

PROBLEMAS DIGESTIVOS

Aburrimiento, una actitud laxa, desinterés, malestares, abandono, y una veintena de aspectos indiferentes, todos terminan en la némesis del hombre de negocios: los problemas digestivos. Los ejecutivos que usan el Método Silva no son candidatos para estos malestares.

Hace poco, veinticinco miembros del personal directivo de la división de Nueva Jersey de la RCA Records pasó

por la práctica del Método Silva en un proyecto controlado. Se hizo una evaluación de cada directivo antes y después del entrenamiento. El instrumento de evaluación elegido fue el Test de Personalidad 16 PF de Cattell.

El test fue suministrado a los veinticinco individuos el lunes por la mañana antes de comenzar el entrenamiento, bajo la supervisión de George T. DeSau, Ed. D., uno de nuestros valiosos consejeros y coordinadores. Se brindó el entrenamiento de lunes a jueves, a cargo de Eileen Buehler, coordinadora certificada del Método Silva. Veinte personas completaron el entrenamiento e hicieron el test posterior.

Tres cuartos de los examinados mostraron cambios significativos para mejor. Los otros mostraron poco o ningún cambio.

El mayor cambio se dio en la capacidad de "adaptarse a los hechos, dirigiendo las energías emocionales de forma integrada en lugar de impulsiva; y volviéndose más tranquilos y más maduros a nivel emocional".

El segundo cambio en importancia fue el volverse más "asertivos, competitivos y capaces de encontrar placer en los desafíos que se les presentaban."

El tercero fue en la percepción que los participantes tenían de sí mismos como más relajados y más compuestos; una mejora vital considerando que, además de los efectos de agotamiento emocional y físico, el estrés excesivo está reconocido como un inhibidor de la toma eficaz de decisiones.

Además, el grupo mostró una mejora significativa en la capacidad de administración personal y organizacional. Fue una demostración impresionante de lo adecuado del Método Silva para esta persona especial conocida como gerente de negocios.

En realidad, el directivo de negocios que es más maduro a nivel emocional, que es más asertivo, más competitivo y más capaz de encontrar placer en los desafíos, y que es más compuesto es un candidato poco probable para los trastornos digestivos.

4

Cómo tener una mayor capacidad directiva al controlar la mente

Hay más de cuatro millones de personas que usan ahora el Método Silva. Entre ellos, hay ejecutivos de primer nivel y directivos y gerentes de compañías nacionales y extranjeras. Todos han disfrutado de un acelerado éxito en lo personal y en los negocios sólo porque saben cómo utilizar mejor su inteligencia en situaciones competitivas siempre que lo necesitan.

UNA NUEVA DIMENSION DE PENSAMIENTO

El incremento de la inteligencia está lejos de ser minúsculo; es un salto impresionante. Los gerentes inteligentes se han convertido en gerentes ingeniosos. La pala-

bra clave para describir esta dimensión añadida al pensamiento es "clarividencia". Es la capacidad de ver las cosas con más claridad.

El Método Silva de entrenamiento mental ayuda a la gente a volverse clarividente. En este libro, un clarividente es una persona con una perspicacia o percepción intuitiva aguda, que es capaz de percibir ideas, hechos o acontecimientos más allá del rango ordinario de los sentidos humanos.

Un clarividente pone en funcionamiento dos dimensiones de pensamiento, dos conjuntos de sentidos, y los dos hemisferios del cerebro: el izquierdo que trata con las cosas objetivas, y el derecho que trata con las cosas subjetivas.

Una persona que no es clarividente funciona con sólo una dimensión de pensamiento, un conjunto de sentidos y piensa sólo con el hemisferio izquierdo del cerebro. El suyo es un mundo objetivo. No tiene acceso consciente a la vasta información y la inteligencia disponible a través del subconsciente.

Cuando una persona aprende cómo pensar con el hemisferio derecho, esa parte de nuestro cerebro ignorada por la educación moderna, es como si usara el subconsciente en forma consciente. Agrega una nueva dimensión a su pensamiento.

Los ejecutivos de Hoffman-LaRoche, una importante firma farmacéutica, han sido entrenados con el Método Silva y están usando esta nueva dimensión del pensamiento. La firma desde entonces ha llevado a cabo algunos pasos osados que demostraron ser lucrativos.

Mary Kay Cosmetics, una importante compañía de productos para el cuidado de la piel, se ha embarcado en un programa de entrenamiento del personal en el Método Silva, a causa de su eficacia en las ventas iniciales.

Hace poco, veinticinco gerentes de la división de Nueva Jersey de la RCA Records hicieron el curso del Método Silva en un proyecto controlado. Los importantes resultados fueron detallados en el capítulo anterior.

De forma oficial o no oficial, muchas firmas de los Estados Unidos así como también de Canadá, México y Su-

damérica han agregado ahora una nueva dimensión de pensamiento usando el Método Silva, que ahora está interesando también a Europa, Australia y algunos países de Asia.

Este nuevo nivel de pensamiento no requiere una capacidad o un coeficiente intelectual especial. No requiere esfuerzo, ni concentración, ni largos años de entrenamiento. Está a disposición de cualquiera, sin importar la edad, la raza, el credo, el sexo, o el nivel de educación. Es tan fácil como cerrar los ojos e imaginar un billete de un dólar.

LA MENTE FUERA DE CONTROL

Se ha dicho que la mente es como un mono ebrio, yendo de un lado para otro y en ocasiones tropezando con una solución. Aunque esto da una imagen poco halagadora del hombre supuestamente inteligente, es verdad que el hombre está aprovechando su mente a su manera. Está usando sólo una fracción de su inteligencia.

Hay una forma de aprovechar mejor tu mente para que trabaje para ti. En la India, tienen una forma, pero esa forma lleva años de entrenamiento para realizar sólo el primer paso, para detener al mono de sus idas y venidas.

Hay otra forma. Lleva menos de dos meses. Se revela en este libro. Te conduce por el sendero de la actualización de tu potencial para ser genio. Se llama el Método Silva para controlar tu mente.

Un gerente de planta se enfrenta con una situación en la cual la productividad de un trabajador importante ha caído verticalmente. Lo invita a su oficina para conversar. El hombre niega que tenga problemas familiares, emocionales o de salud. El gerente de planta espera hasta que el trabajador haya abandonado la oficina. Luego cierra los

ojos, respira profundamente y se sienta tranquilo mientras lo visualiza. En pocos minutos, abre los ojos. Lo llama para otra conversación. Identifica un problema de familia del trabajador. El hombre confirma con reticencia su "adivinanza". El gerente le recomienda un consejero. El problema está resuelto. La productividad del trabajador se recupera.

LA MENTE CONTROLADA

¿Qué sucedió durante esos momentos en que el gerente de planta se sentó con los ojos cerrados? Usó su mente de un modo que no se enseña en la escuela o en la universidad. Es un uso natural de la mente; es la mente controlada.

La mente controlada está ayudando a los gerentes a resolver problemas de inventario, encontrar archivos perdidos, aumentar la seguridad, mejorar la eficiencia de la planta, y obtener apoyo para propósitos creativos.

La mente controlada puede ser diez veces más inteligente que un mono ebrio.

Si hubiéramos puesto los electrodos de un electroencefalógrafo en la cabeza de este gerente cuando cerró los ojos, habríamos visto que sus ondas cerebrales disminuyeron gradualmente de veinte ciclos por segundo a diez ciclos por segundo. El gerente, al pasar por un proceso mental simple, fue disminuyendo sus ondas cerebrales para que pudiera entonces desempeñarse en un nivel de mente diferente. Se llama el nivel alfa.

EL ALFA NACIENTE

No encontrarás enfoques mentales de tipo alfa en los libros de textos escolares, ni en sus metodologías, ni en sus programas de estudio. Sin embargo, quizás oigas sobre cómo los empleados de la Weyerhaeuser Company de Tacoma, Washington, han estado reuniéndose en pequeños grupos desde 1972 para aprender de manera experimental el funcionamiento del cerebro derecho: usando la imaginería mental para ampliar la capacidad de solución de problemas. Esto se hace en el nivel alfa, si bien con un enfoque diferente del Método Silva.

Quizás escuches términos como "Superaprendizaje", "Aprendizaje óptimo" y "Sugerenciología"; todos enfoques comerciales para enseñar a los participantes cómo usar la relajación, alfa, para evocar sus mejores actuaciones en cualquier tarea. Quizás oigas hablar sobre el manejo del estrés con más frecuencia como una clave para mejorar los niveles de actuación, de nuevo, usando el nivel alfa.

Nuestro sistema educacional tiene un estabilizador incorporado. Es difícil, si no imposible, perturbar la armonía.

Mientras la investigación revela el asombroso potencial de la mente humana y los nuevos modos de activarlo, la escuela continúa plácidamente enseñando los mismos temas rígidos y en formas deshumanizadas. Pueden pasar muchos años antes de que las escuelas respondan a los valores cambiantes de la sociedad y a los nuevos hallazgos científicos relacionados con la mente. Entretanto, todos necesitamos hacer nuestra parte como maestros, padres o estudiantes alentando este progreso.

En verdad, necesitamos hacer nuestra parte como gerentes en el mundo de los negocios para minimizar la falta de armonía, las pérdidas, la ineficacia, las depresiones, la indecisión y la imprecisión y, a través del mejor aprovechamiento de nuestra mente, maximizar el trabajo en equipo, la motivación, el entusiasmo, la creatividad, la ingenuidad, la productividad y los beneficios.

Cuando pensamos de una manera lógica para tomar una decisión, estamos usando el hemisferio cerebral izquierdo. Cuando permitimos que nuestros presentimientos nos lleven a una decisión, estamos usando el hemisferio cerebral derecho.

Si nosotros habitualmente hiciéramos una cosa y no la otra, estaríamos, en efecto, haciendo nuestro trabajo con un brazo atado a la espalda. Si habitualmente usáramos sólo nuestro pensamiento lógico, estaríamos haciendo nuestro trabajo con nuestro brazo derecho atado a la espalda.

Como nuestra educación, en la escuela, en la universidad y en el trabajo, se centra en el cerebro izquierdo, estamos saboteando nuestra propia inteligencia. Es como si estuviéramos haciendo nuestro trabajo con la mitad del cerebro, dejando la otra mitad en los márgenes.

He mencionado algunos enfoques nuevos de aprendizaje que usan el cerebro derecho. Deben ser aplaudidos; pero enfatizan sólo el aprendizaje de un nuevo lenguaje o la memorización más fácil. Toma otro enfoque reciente: la Sinética. Acelera el aprendizaje con el uso de metáforas. Se alienta a los estudiantes a "sentir" un problema o una situación. Este es un paso adelante encomiable. Cuanto más escuelas lo adopten, mejor.

Pero, ¿qué pasa con el resto de nosotros que estamos fuera de la escuela, que no queremos aprender otra lengua, o memorizar con más facilidad? ¿Cómo activamos el cerebro derecho para que trabaje para nosotros? ¿Cómo nos apartamos del hábito del cerebro izquierdo? ¿Cómo dejamos de sabotear nuestra propia inteligencia?

COMO CONTROLAR TU MENTE EN ALFA

Los hombres de negocios están en la línea de fuego. Las presiones, los problemas insolubles, la competencia, la política interna, las fechas límites y los conflictos hacen que los hombres de negocios se conviertan en los principales candidatos a la soledad, el miedo al fracaso, la ansiedad y el estrés.

Los hombres de negocios que aprenden el Método Silva de Control Mental, como se presenta en las páginas siguientes, son capaces de "presionar sus propios botones". Pasan de ser criaturas de las circunstancias a creadores de circunstancias. No sólo usan el nivel alfa de la mente para aislarse de los factores que provocan estrés, lo usan para programarse y así transformar antiguas amenazas en nuevos picos de éxito personal y profesional.

EL HOMBRE DE NEGOCIOS POSIBLE

Dentro de cada hombre de negocios hay un hombre de negocios esencial, o posible, tratando de salir. Todos tenemos el potencial para alcanzar brillo, no todos nos damos cuenta de ese potencial.

Somos como computadoras. Nos hemos programado para llegar hasta donde llegamos y no más lejos. Hemos desarrollado un conjunto de limitaciones a lo largo de los años, basadas en lo que nuestros padres, maestros, banqueros y supervisores nos han enseñado. En este marco de limitaciones conducimos nuestros negocios y nuestra vida social. Tenemos imágenes de nosotros mismos. Vivimos la vida en los confines del concepto que tenemos de nosotros. Es una prisión construida con nuestras propias manos.

Un día, tanteamos la puerta. Encontramos que nunca estuvo cerrada, y que el posible ser humano que llevamos

dentro es capaz de emerger. El Método Silva es esa puerta. Usándola, el hombre de negocios es capaz de:

- Mejorar la confianza en sí mismo y la autoestima.
- Eliminar los hábitos que minan su salud.
- Terminar con el nerviosismo, los dolores de cabeza producidos por la tensión y otros problemas de salud molestos.
- Mejorar las relaciones con el personal.
- Conseguir el apoyo de lo superiores.
- Inspirar disciplina y eficiencia.
- Conseguir un sueño reparador sin drogas.
- Mantener una actitud mental positiva.
- Manejar el tiempo para hacer más cosas.
- Proyectar metas personales y profesionales y alcanzarlas.
- Manejar el estrés sin perturbaciones.
- Desarrollar una supermemoria.
- Generar una mayor capacidad mental cuando es necesario.
- Ser una dínamo de energía y entusiasmo.
- Alcanzar una fuente de ideas creativas.
- Convertirse en una inspiración para otros.
- Hacer de este un mejor mundo donde vivir.

DEL EXITO AL FRACASO

Un hombre pierde el trabajo. Se deprime. Una sensación de fracaso lo supera. Se separa de sí mismo, de sus familiares y de sus amigos. La depresión se profundiza. El hombre fracasa en sus entrevistas. Asegura, "Soy un perdedor." ¿Te suena familiar?

Sucede todos los días pero no cuando aprendes el Método Silva. Y no es necesario que te suceda una vez que te entrenes de acuerdo con los procedimientos descritos en

este libro. El Método Silva te pone a cargo de tu mente. Comprendes todos los aspectos positivos de ti mismo. Cuando comienzas a "presionar los botones positivos", te identificas con el éxito. Transfieres energía o sensaciones positivas a otros. Brillas ante sus ojos como un ganador.

B. A., veinticuatro años, de Florida, consiguió un empleo en el programa espacial en Cabo Kennedy. Estaba cumpliendo con orgullo el sueño de su juventud. Pero, al cabo de un año, estaba fuera. Fue un duro golpe. No había ahorrado nada de dinero. Su sentimiento de orgullo se convirtió en un sentimiento de inferioridad. Oyó hablar sobre el Método Silva. Tuvo que pedir prestado a un amigo el dinero para pagar el curso.

Comenzó a usar lo que aprendió de inmediato para programarse para encontrar un trabajo. En una semana estaba trabajando. No era el empleo ideal, pero le permitió ahorrar dinero durante el primer año en la compañía. Le gustaba hacer camas de agua. Usó el dinero para comprar los materiales y dedicarse a la fabricación de camas de agua. Entonces usó su entrenamiento en el Método Silva para "verse" en el negocio de las camas de agua. Entró en su nivel mental alfa todos los días dos o tres minutos y "se vio" dirigiendo una empresa con éxito.

Al principio, fabricaba las camas por la noche en su casa y las vendía los fines de semana. Pronto tuvo que alquilar un local vacío. Todavía trabajaba durante la semana en su trabajo, se programaba a diario, y hacía ventas lucrativas los sábados y domingos. En un año, tenía dos negocios a tiempo completo y estaba bien encaminado a ganar un millón de dólares al año.

La historia de B. A. no es sensacional pero es típica de los usos cotidianos del Método Silva para innumerables personas de negocios. Estas personas no llenan las oficinas de desempleo, los hospitales o se quedan en bancarrota; llenan sus cuentas bancarias.

Si nuestro amigo B. A. es el microcosmos este es el macrocosmos.

DE LA NOCHE AL DIA

La NDM Corporation, con sede en el río Miami en Dayton, Ohio, fabrica máquinas usadas en el campo de la medicina y también desarrolla plásticos que pueden ser utilizados en el cuerpo humano. Su presidente hizo el curso de entrenamiento del Método Silva y decidió que los 550 empleados también lo hicieran.

El curso comenzó con 80 empleados de una vez, la mayoría de ellos en puestos directivos. En una de las primeras clases había un químico que trabajaba para encontrar un nuevo plástico que el cuerpo no rechazara y que pudiera ser usado para cirugías de *bypass* de las arterias. Este químico decidió usar la técnica del Método Silva que pone la mente a trabajar en un problema mientras duerme.

Se despertó durante la noche con el recuerdo vívido de un sueño sobre una fórmula; la anotó. Cuando examinó la fórmula en la planta a la mañana siguiente, era casi idéntica a la que ya había probado con resultados negativos. "Para qué perder tiempo", dijo un colega, "ya hemos trabajado en eso". Pero nuestro científico tenía el presentimiento de que la pequeña diferencia en la fórmula podía marcar una gran diferencia. Pese a las objeciones de su colega, hizo una muestra, la probó y ¡funcionó!

Cuando soñamos, la mente pasa de niveles profundos de sueño al nivel alfa. En ese nivel, la mente es capaz de obtener soluciones geniales. Las respuestas vienen de la oscuridad del inconsciente a la luz del día.

UNA COMPUTADORA CON TREINTA MIL MILLONES DE COMPONENTES

El cerebro pesa aproximadamente un kilogramo y medio. Contiene unos treinta mil millones de neuronas. Estas actúan como centros de la actividad cerebral casi del mismo modo en que actúan los componentes de una computadora. Las neuronas cerebrales están conectadas unas con otras a través de una red muy elaborada. En conjunto, unos 100 billones de billones de átomos "cooperan" en nuestras neuronas cerebrales y sus conectores.

Todos nos beneficiaríamos si entendiéramos que nuestros límites no son dictados por nuestro salario, o nuestro legajo personal, o nuestra educación, sino que estos 100 billones de billones de átomos son una medida más exacta de esos límites.

Pero ¿qué significa 100 billones de billones? Para comprender mejor ese número y por lo tanto para entender mejor nuestras limitaciones personales, sería útil simular por un momento que un átomo tiene el tamaño de una pequeña bala de un arma de aire comprimido. Si estás sentado en este momento en una sala de tamaño medio y si tuvieras que llenar la habitación desde el suelo hasta el techo, de pared a pared con estas balas, ¿tendrías suficiente? Sí, las tendrías y te sobrarían.

Sostén este libro con una mano y chasquea los dedos de la otra mano cada segundo. Imagina que estás llenando una habitación desde el suelo hasta el techo con esas balas cada segundo, con cada chasquido de los dedos otra habitación se llena. Luego, detente cuando sientas que has usado los 100 billones de billones de proyectiles.

¿Has parado ya? No deberías haberlo hecho. La verdad es que ¡pasarían cuarenta millones de años antes de quedarte sin balas!

El cerebro es una computadora fenomenal. La porción de nuestro cerebro que usamos en nuestra vida social, comercial y profesional es bastante impresionante, pero es

sólo una décima parte, más o menos, de su verdadera capacidad.

LA OFICINA DEL FUTURO

Una investigación reciente reveló que las oficinas en los Estados Unidos manejan aproximadamente 325.000 millones de documentos al año, con un volumen que crece en más de 70.000 millones anuales. Esta tempestad de papeles ha estado paralizando a los negocios. Los archivos electrónicos prometen un alivio. Como sabes, los "gabinetes de archivo" electrónicos son cintas de computadora, discos de video y microfilms. Las revistas a menudo describen e imaginan la estación de trabajo de los ejecutivos del mañana. Pintan al ejecutivo enfrentado a una única pantalla de video de grandes dimensiones que proyecta el correo del día y los memos entre oficinas. La pantalla también sirve como un panel de gráficos, un monitor de video, y procesador de palabras. Una voz –la del ejecutivo– dirige todas estas funciones. Ahora, agrega un elemento más extraordinario –tú, el ejecutivo clarividente– en *tu* oficina del mañana.

- Eres capaz de manejar personas difíciles sin hablar una sola palabra con ellas.
- Eres capaz de ayudar a un bebedor a dejar el hábito sin que él sepa que lo estás ayudando.
- Eres capaz de hacer más trabajo al día y de ayudar a otros a hacer lo mismo sin esfuerzo ni estrés.
- Eres capaz de generar ideas creativas que dejen a la competencia fuera de acción.
- Eres capaz de escribir mejores informes y de entender y retener lo que lees en los informes de otros.
- Eres capaz de confiar en tus presentimientos aun cuando estén en contra de la opiniones de otros, y parezcan decisiones intuitivas.

- Eres capaz de resolver problemas repentinos y otros de largo alcance en formas que pueden sorprenderte.
- Eres capaz de decir lo correcto en una reunión, y esto contribuye a alcanzar la meta buscada.
- Eres capaz de evitar los problemas digestivos, de controlar tu energía, tu entusiasmo y tu buena salud.
- Eres capaz de afectar positivamente a tu propio progreso y a los beneficios de tu compañía.

EL EJECUTIVO DEL FUTURO, HOY

El ejecutivo del futuro sabe cómo activar los treinta mil millones de componentes de su computadora craneana para resolver problemas, recuperar información y comunicarse directamente con otras computadoras craneanas, sin esfuerzo y con rapidez.

El interruptor del ejecutivo del futuro es el nivel alfa. Su monitor de video es su "pantalla mental". Puede detectar problemas a distancia sin estar allí, y puede hacer correcciones, también a distancia.

Cuando completes el entrenamiento del Método Silva que se brinda en estas páginas, te convertirás en el ejecutivo del futuro, hoy.

La mitad derecha de tu computadora craneana puede trascender el espacio y también el tiempo. Puedes retrasar el reloj para encontrar las causas. Puedes adelantarlo para prever los efectos.

También puedes ser un mejor ser humano al:

- Tratar con tu cónyuge, tus parientes políticos, tu familia
- Manejar asuntos de personal
- Enfrentar a un supervisor o un subordinado
- Cumplir con fechas establecidas
- Pronunciar discursos o informes orales

- Tomar decisiones compasivas
- Concretar una venta
- Conseguir amigos y partidarios

A diferencia de la oficina del mañana que sólo en parte está disponible hoy, el gerente de negocios del futuro ha llegado. Su tiempo ha llegado. Ha llegado en gran medida como un resultado del Método Silva para aprovechar mejor la mente.

¿MAGIA EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS?

Hace poco, las páginas comerciales traían un espacio reservado a una novedad que tenía ventas sensacionales: una varita mágica. De catorce pulgadas de largo, la vara era un cilindro de acrílico con una esfera y una estrella de acrílico en la punta. La señora Laura Chatain comenzó a vender las varas en un lavadero abandonado en Harbor Springs, Michigan. Con sólo 1.500 dólares de gastos de promoción, pronto alcanzó un volumen de envíos diarios de 500 varas de 5 dólares. Cuando apareció en las noticias ya había entregado 100.000 varas.

Al preguntársele cómo o por qué la vara funcionaba para conseguir un aumento, tener un romance o dejar de fumar, la señora Chatain citó la opinión de psicólogos que atribuían su éxito a la imaginación y a la visualización. Yo estoy de acuerdo con eso. Pero es sólo una parte de la historia. Me gustaría agregar dos factores más: las expectativas y la confianza.

Las expectativas y la confianza comprenden la "magia" del éxito en los negocios y en la vida. Sin ellas, poco es posible. Con ellas, casi todo es posible.

Ahora conocemos bastante del cerebro humano como para entender por qué las expectativas y la confianza hacen que inocuas pastillas de azúcar, a las que

el paciente considera poderosas medicinas, efectúen curas milagrosas. Ahora sabemos lo suficiente del cerebro humano como para entender por qué las expectativas y la confianza son los factores críticos que determinan si la meta deseada se alcanza o no. Ahora sabemos lo suficiente del cerebro humano como para entender por qué la falta de expectativas y confianza es equivalente a programarse para fracasar y por qué la existencia de expectativas y confianza es equivalente a programarse para tener éxito.

Entendemos las expectativas y la confianza de forma científica, pero queda el hecho: funciona "como magia".

Ed B., un gerente de negocios en Albuquerque, Nuevo México, programó que siempre que juntara tres dedos, diría lo adecuado en las negociaciones con proveedores y ellos aceptarían su oferta más fácilmente. Funcionó; es una técnica del Método Silva que aprenderás en las páginas que siguen.

Neva D. de Dallas, Texas, gerente de una empresa de balanzas industriales, programó que los clientes potenciales fueran más receptivos a sus palabras. Su volumen de ventas aumentó. Usó una técnica del Método Silva que aprenderás más adelante.

James N. de San Antonio, Texas, gerente de una firma de inversiones inmobiliarias, programó ser citado en primer lugar por las personas que decidieran vender una propiedad. Lo fue, una y otra vez. El también usó una técnica del Método Silva que ahora enseña en nuestros cursos y que aprenderás pronto.

Los tres tenían algo en común, un común denominador, si quieres: deseo, expectativas y confianza.

EL PODER DEL DESEO, LAS EXPECTATIVAS Y LA CONFIANZA

Deseo, expectativas y confianza son palabras que expresan sentimientos. Los sentimientos son subjetivos; no pueden ser fotografiados o medidos. Por lo tanto, no son reales. ¿Verdadero?

¡Falso! El deseo ha llevado a la creación de todo lo que ha sido hecho por el hombre en este planeta. Las expectativas y la confianza han dado energía al deseo.

Es como si una energía real estuviera en funcionamiento; y podría muy bien ser así. Cientos de científicos en todas las disciplinas se han reunido cada dos años durante los últimos ocho, con el patrocinio de la Asociación para la Investigación Psicotrónica, para compartir sus investigaciones sobre la "energía de la conciencia". También Edgar Mitchell, astronauta de los Estados Unidos, formó el Instituto para las Ciencias Noéticas, con propósitos similares. El SRI (antes el Instituto de Investigaciones de Stanford) de Palo Alto, California, ha estado trabajando con individuos dotados que son capaces de hacer trabajo físico real con esta energía mental.

Cualquiera sea el nombre que le demos a esta energía –y ha habido infinidad de nombres– es la misma energía real. Está concentrada en la mente. Es creativa.

"No deseo", "No tengo expectativas", o "No creo" hacen que esta energía no se ponga en funcionamiento.

"Deseo" la enciende. "Tengo expectativas" aumenta el voltaje. "Creo" brinda la potencia necesaria.

Con el Método Silva para controlar tu mente, sacas provecho de esta energía creativa para ti mismo y para tu compañía. Acerca de lo que experimentarás sólo puedo hablar en este punto.

LAS PALABRAS VERSUS LA EXPERIENCIA

El nombre Hoffman-LaRoche es famoso por sus productos farmacéuticos. En 1973, unos seis años después que el Método Silva fuera lanzado y cuando sólo había unos 100.000 graduados en los Estados Unidos, Canadá, México e Inglaterra, se brindó el entrenamiento a los empleados del departamento de desarrollo del personal de Roche. Cuando una muestra de 150 empleados había sido entrenada, el periódico interno de la empresa dedicó una nota de una página entera al proyecto, incluyendo gran cantidad de declaraciones de los empleados. Estos son algunos extractos de lo dicho por gerentes y otros miembros del personal:

- *Director de comercialización* – "Me dio un nuevo sentido de la conciencia de mí mismo y de la importancia de interactuar y trabajar con mis compañeros. Estoy aplicando lo que aprendí y tratando de desarrollar la capacidad de canalizar mis intereses y logros para que haya menos tiempo y movimientos perdidos."

- *Bioquímico asistente* – "Tengo una impresión muy favorable del curso de Control Mental, pero no conozco a nadie que haya hecho el curso que no la tenga. Toda mi actitud mental ha cambiado; como resultado, estoy convencido de que las cosas buenas suceden cuando miras la vida positivamente."

- *Administrados, Personal* – "Es una de las mejores cosas que me han sucedido... me ayudó a alcanzar paz interior y construir mi confianza. Y en lo que respecta a los beneficios para Roche, ¿pueden imaginar 2.000 empleados con su mente dirigida hacia el pensamiento positivo? Esta compañía estaría volando."

Todos estos son excelentes testimonios. Pero ahora escucha a estas tres personas clave:

- *Jefe de Grupo Senior, Producción Química* – "El curso es eficaz sólo para los que están dispuestos a escuchar y a interesarse activamente por el tema."

- *Analista de Sistemas Senior* – "El programa aumenta la sensibilidad para con otras personas y nos hace más conscientes de las experiencias intuitivas que la mente racional tiende a negar."

- *Supervisor de los Servicios de Planta* – "La clave del éxito es la confianza. Tienes que creer en el poder de la mente para disfrutar del curso y sacarle todo el provecho."

¿No está el Jefe hablando del *deseo*, el Analista hablando de las *expectativas* y el Supervisor hablando de la *confianza*?

Otros expresaron la polaridad de confianza que existía entre aquellos que hacían el entrenamiento y aquellos que no lo habían hecho todavía. Un Especialista en Sistemas de Información dijo, "Los que no creen que la mente humana pueda hacer nada más que lo que está haciendo ahora se han reído de mí."

Un bioquímico Senior lo expuso de esta manera. "Hay una definitiva brecha de credibilidad y un alto nivel de escepticismo entre los que no han sido expuestos al Curso de Control Mental."

Lo que surge de estas declaraciones no es lo que ocasiona el curso, tampoco la experiencia de alfa; sino los cambios en el deseo, las expectativas y la confianza que llegan como resultado normal de la experiencia.

La experiencia en sí misma es difícil de poner en palabras. Era todavía más difícil diez años atrás cuando se formularon estas declaraciones. Ciertamente fue difícil para personas con una orientación científica, en aquellos días, describir experiencias que iban más allá de la capacidad de la ciencia para entender o aceptar, en especial para publicar en el periódico de la empresa.

Hoy la situación es diferente.

EXPERIENCIAS PSI NO SON YA INENARRABLES

Estamos en una nueva era. La mención del factor PSI, la percepción extrasensorial, el funcionamiento psíquico, la clarividencia no son más un tema tabú. La ciencia ya no niega estos poderes de la mente.

No tienes que ocultar esta página de tu vista. Lo paranormal no está censurado.

Los que aprenden el Método Silva encuentran un nuevo nivel de deseo, expectativas y confianza en los poderes de su mente que los ayuda en los negocios. Como resultado, son capaces de funcionar en un nivel más elevado, con una mayor percepción y una perspicacia más aguda. Alcanzan un estado de mayor conciencia, aumentan su eficiencia, obtienen más confianza y paz interior.

Pero lo que es aún más dramático y valioso a aquellas personas de negocios son las experiencias "sobrehumanas". Estos son algunos ejemplos:

- Mientras estás en una reunión, juntas los dos primeros dedos con el pulgar (de cada mano) y te encuentras diciendo las cosas adecuadas en el momento oportuno; funcionas en un nivel de conciencia más profundo.

- Son las 15:00 y has tenido un día difícil. Cierras los ojos, respiras profundamente, te das una instrucción simple y cuando abres los ojos, estás bien despierto, lleno de energía y entusiasmo.

- Necesitas quince o veinte productos del depósito. Más rápido de lo que puedes anotarlos, formas imágenes mentales de un modo especial y eres capaz de recordarlos fácilmente en la mesa de pedidos.

- Tienes un problema difícil. No se presenta ninguna solución. Esa noche antes de dormir, programas tu computadora mental para despertar en el momento adecuado para resolver ese problema. Cuando despiertas,

usas un procedimiento mental especial y la respuesta llega.

- Estás bloqueado. Quizá tiene relación con encontrar una ubicación para un nuevo producto, conseguir la persona correcta para cubrir un puesto, seguir el camino adecuado para expandir las ventas. Entras en tu estado mental de relajación y te figuras el problema. Eres capaz de obtener la solución de un modo que aprenderás en un capítulo posterior; y la solución surge.

- Una máquina no está funcionando bien. Si supieras cuál es el problema, podrías evitar sacarla de producción durante un período prolongado para que la revisen. Usas el Método Silva. Tu atención es atraída por la parte que funciona mal. Se la remplaza y el problema se resuelve.

- Tus avisos o propagandas no están funcionando como te gustaría. Haces un pequeño cambio de acuerdo a lo aprendido en el Método Silva. Tiene resultados inmediatos.

- Sospechas que alguien roba herramientas. Usas el Método Silva de comunicación subjetiva. Sin tener que decir una sola palabra a la persona, los robos terminan.

- La competencia tiene un producto nuevo. No sabes qué es. Todo lo que sabes ès que te está quitando clientes. Tienes una conversación imaginaria con el presidente de la otra empresa en el nivel alfa. Averiguas lo que están haciendo. Tomas medidas al respecto.

- Hay un obstáculo para la creación de un nuevo producto. Puede provocar una investigación sin límites. Pones en práctica un procedimiento del Método Silva

y esa noche obtienes información que te muestra cómo superar el obstáculo. Funciona.

Estos son todos ejemplos específicos de algunas formas en que los directivos de empresas usan el Método Silva, y serás capaz de aplicarlo usando las instrucciones de los capítulos siguientes.

APLICACIONES GERENCIALES

"¡Increíble!" "¡Novedoso!" "¡Inimaginable!"

Estos son comentarios típicos de las personas que usan el Método Silva al describir la forma en que se han desempeñado. Comparan el poder de sus mentes, activado por el Método Silva, con la forma anterior en que han estado usando su mente.

Los directivos de empresas usan el Método Silva para:

- Manejar al supervisor irrazonable.
- Tratar con personas que pelean unas con otras en el trabajo.
- Fomentar la iniciativa en ellos mismos o en otros.
- Mejorar la capacidad de los subordinados para seguir instrucciones.
- Suavizar problemas con los gerentes de otros departamentos.
- Eliminar sentimientos de injusticia en el trato.
- Resolver problemas de relaciones con la comunidad.
- Reducir problemas de disciplina.
- Corregir abusos de autoridad: excesos o carencias.
- Mejorar la puntualidad.
- Resolver problemas de diseño, producción, comercialización.
- Comunicarse con más eficacia.

- Incrementar la moral así como el bienestar físico y mental.
- Armonizar las relaciones trabajador-gerente.

Estas son algunas propuestas generales y representan sólo un fragmento del cuadro completo. Has dado un vistazo a otros fragmentos en los capítulos anteriores. La imagen total para ti como gerente se completará a medida que progreses en este libro. Serás capaz de particularizar aplicaciones para tu compañía, tu departamento, tus necesidades.

LA PROSPERIDAD COMIENZA EN LA DIMENSION SUBJETIVA

Sin tener educación formal, he tenido éxito y prosperidad toda mi vida y en todas las áreas de mi existencia. Hay muchas maneras de acceder a la prosperidad: tu salud puede ser próspera; también pueden serlo las relaciones con tu familia o tus colegas. Podemos experimentar una poderosa alegría al vivir. Podemos tener un depósito de recuerdos de problemas resueltos y personas a las que servimos. Podemos tener todo el dinero que necesitamos.

La mayoría de la gente iguala prosperidad con éxito material: dinero. Sin embargo, pese a la importancia del dinero, no puede ser disfrutado por completo sin buena salud o si hay problemas familiares o el trabajo es aburrido.

Para alcanzar la prosperidad en su sentido más pleno, necesitamos clarividencia, confianza, entusiasmo y trabajo.

Lee de nuevo esta frase. "Sentido más pleno" significa no sólo dinero sino salud y la oportunidad de disfrutar de la prosperidad. Y la palabra "clarividencia" parece agregar

una dimensión extraña a los tres ingredientes tipo que aparecen en todos los textos clásicos.

Una vez fui orador en la misma tarima que W. Clement Stone, jefe de una importante compañía de seguros y autor de varios libros éxito sobre "el éxito". Ha acumulado una gran fortuna y enseña a sus empleados y a otros su método. Mientras escuchaba y miraba, pude comprobar que W. Clement Stone es un clarividente natural, que aprendió a usar y a confiar en su intuición desde temprana edad. Yo también soy un clarividente. Se necesita serlo para reconocer a otro.

¿Qué es un clarividente? Es una persona que "recibe" información más allá de su vista o sus sentidos, una persona que intuitivamente "ve" decisiones y soluciones de un modo que parece ser una adivinanza, pero que demuestra ser preciso y fiable.

¿Quién es clarividente? Todos lo son. Tú lo eres. Cuando tus ojos están cerrados no puedes ver. Cuando estás cerrado a la clarividencia, no puedes ser intuitivo. El mundo objetivo del vivir cotidiano tiene una forma de cerrarnos a la clarividencia, porque la clarividencia funciona con nuestro control sólo en un nivel subjetivo.

Con el Método Silva, como se explica en las páginas siguientes, aprendes a funcionar en el nivel subjetivo cuando es necesario. Aprendes a encontrar y a usar tu clarividencia.

Al practicar, aumentas la confianza. La confianza activa las expectativas y el entusiasmo. Luego, el trabajo se desarrolla con facilidad y gozo y la prosperidad se pone de manifiesto.

Este mundo material surge de la energía. Destruye el átomo y retorna a la forma de energía. La energía es la causa. Lo material es el efecto. La energía de nuestra conciencia se encuentra en este nivel causal, creativo. Cuando nos retiramos mentalmente del mundo objetivo, y entramos en el nivel subjetivo, estamos usando nuestra energía mental en una dimensión causal, creativa.

Si necesitas algo en el mundo objetivo, puedes poner

en movimiento las ruedas de la creación en la dimensión subjetiva. Esta es la activación de la clarividencia. Este es el comienzo de la prosperidad. Este es el método del superge-rente.

Bienvenido a la dimensión subjetiva.

5

El Método Silva para lograr que una mayor parte de tu mente trabaje para ti

Quisiera poder explicar con facilidad cómo puedes relajarte y disminuir las ondas cerebrales para entrar en la dimensión subjetiva.

Quisiera poder expresar en pocas palabras todas las formas en que puedes usar la dimensión subjetiva para beneficiarte a ti mismo y a tu trabajo.

Quisiera poder explicar con concisión cómo la dimensión subjetiva no está limitada por el tiempo y el espacio y cómo puedes funcionar creativamente en esa dimensión en formas que desafían las leyes de la dimensión objetiva.

Creo que mis muchas décadas de investigación y experiencia en este campo me permitirán hacer esto.

Creo que la ayuda de mi asistente en la redacción de este libro, el Doctor Robert B. Stone, que ha publicado muchos libros de autosuperación, me permitirá hacer este trabajo.

Creo que los conocimientos del personal de la editorial me asegurará éxito en esta empresa.

Espero ese éxito. Espero que esta sea una guía útil para hombres de negocios. Espero que sea muy usada por gerentes y ejecutivos.

Estos han sido mis deseos, mi confianza y mis expectativas. He entrado en la dimensión subjetiva repetidas veces para visualizar el proyecto. El proceso normal de creación ha tenido lugar. El libro está en tus manos.

Continúo el proceso. Te visualizo dejando el libro, relajándote para entrar en la dimensión subjetiva y experimentar y aprender el Método Silva para hacer de este un mundo mejor donde vivir.

En la escuela, aprendemos sobre el mundo objetivo y físico de un modo objetivo. Pero no aprendemos sobre la dimensión subjetiva en la escuela. La única forma que tenemos de aprender sobre ella es subjetivamente.

En la escuela o la universidad, no podemos cerrar los ojos, olvidar el reino de lo físico y entrar en la dimensión imaginativa o subjetiva. Cuando intentábamos hacer esto en la escuela primaria, nos golpeaban los nudillos; en la escuela secundaria, nos daban un trabajo extra para hacer; en la universidad, nos ponen una etiqueta.

Ahora podemos entrar en la dimensión imaginativa y subjetiva sin el miedo a un castigo. Por el contrario, entramos en ese nivel con la esperanza de una recompensa.

DIEZ CICLOS CEREBRALES POR SEGUNDO

El Método Silva de entrenamiento mental ayuda a una persona a funcionar con plena conciencia en un estado asociado por lo común con estar alucinado o medio dormido. Es un estado por el que pasamos cuando nos dormimos por la noche o nos despertamos por la mañana.

Casi el noventa por ciento de la gente funciona a veinte ciclos por segundo de pulsaciones cerebrales cuando está despierta. Piensa y resuelve problemas a veinte ciclos. Por lo tanto realiza su trabajo físico y su trabajo mental en la misma frecuencia cerebral. El otro diez por ciento piensa a diez ciclos por segundo. Por lo tanto, piensa a diez ciclos y trabaja a veinte ciclos. No puedes hacerte daño trabajando a veinte ciclos. Es el nivel óptimo para el trabajo físico. Pero puedes hacerte daño pensando a veinte ciclos. El nivel óptimo de pensamiento es diez ciclos aproximadamente.

En esa frecuencia, el hemisferio derecho se une con más plenitud al proceso de pensamiento. Se activa la intuición. Se enciende la clarividencia. Estos ciclos son pulsaciones de energía que pueden medirse con equipos de electroencefalografía. La frecuencia dominante se llama Beta, Alfa, Theta o Delta, yendo de lo más rápido cuando estamos bajo estrés a lo más lento cuando estamos relajados, y aún más lento cuando dormimos.

Llamaremos alfa a la frecuencia de diez ciclos por segundo. En realidad, se define de una manera más amplia:

Beta	14-21 o más
Alfa	7-14
Theta	4-7
Delta	1/2-4

El promedio de alfa es 10 y 1/2. Si divides el nivel máximo habitual de la pulsación de las ondas cerebrales (21) por 2, también obtienes 10 y 1/2. Para nuestros propósitos, simplificaremos las cosas usando la palabra alfa y 10 ciclos de manera intercambiable.

Aceptamos que la frecuencia cerebral de diez ciclos es el centro de la inteligencia humana. Es el punto de cruce donde los dos hemisferios cerebrales –derecho e izquierdo– funcionan de acuerdo con la necesidad del momento. Es la frecuencia óptima para educar la inteligencia humana en el uso de todas sus facultades sensitivas. Sólo un diez por

ciento de nosotros piensa naturalmente en esta frecuencia óptima. El resto necesita practicar para lograrlo.

LA VOZ INTERIOR: ¿AMIGA O ENEMIGA?

La corporación XYZ está en un alerta colectivo. Todos están esperando el comando "ya" del funcionario ejecutivo de la compañía. El estudio de viabilidad es una belleza. El análisis de comercialización más reciente da el visto bueno con el dinero. Incluso las proyecciones, con las mejores cifras para tener ilusiones, parecen sólidas. Todos los ingredientes para tomar una decisión firme están allí y todos señalan en dirección al "ya".

Pero la orden de "ya" no llega nunca. El funcionario ejecutivo ha escuchado otra voz. Adentro, muy profundo, en una cámara misteriosa de su mente, algo ha susurrado "no". "Pospongamos este proyecto", dice a su personal. "Tenemos que concentrarnos primero en los proyectos actuales."

Más tarde, resulta que se ha desarrollado una mejor aproximación al proyecto. La intuición gana otra vez.

Este ejecutivo era uno de los del diez por ciento. Había desarrollado la capacidad de escuchar a sus sentimientos interiores, conocidos también como presentimientos, intuición o percepción. Algunos prefieren llamarlo "afortunado".

J.P. Morgan era "afortunado". Uno de los hombres de negocios más poderosos de este país, era conocido por sus visitas a adivinos para lograr una mayor eficacia al escuchar su voz intuitiva. Otro gigante de los negocios norteamericanos, Cornelius Vanderbilt, consultaba a clarividentes.

En la Universidad Rutgers se realizó una prueba hace unos años en la cual competían hombres de negocios con computadoras. Se pidió a los hombres que predijeran qué número sería el próximo en una computadora que estaba

programada para producir listas de números al azar. Los empresarios que encabezaban negocios de éxito hicieron un trabajo mucho mejor que los que tenían menos éxito. Cuando se los confrontó con los resultados, los de éxito admitieron que a menudo ignoraban costosos informes de ingeniería, de comercialización o consejos de expertos y tomaban decisiones en base al instinto. "No se lo digan a mis accionistas."

Para los ejecutivos educados en técnicas de dirección orientadas científicamente, "corazonadas" y "presentimientos" son malas palabras, tan malas como percepción extrasensorial, psíquico o clarividente. Pero estamos saliendo de la edad oscura. El mundo de los negocios está mostrando ahora respeto e incluso buscando formas de amplificar esa voz interior.

COMO ENTRENAR ESA VOZ INTERIOR

El Método Silva es probado y verdadero. Cuatro millones de graduados pueden confirmar su uso con éxito en los negocios y en la vida privada.

El Curso de Treinta y Cuatro Horas del Método Silva para Ejecutivos tiene por finalidad que los ejecutivos se conviertan en clarividentes. Se enseña en tres días completos, o su equivalente, en general durante un fin de semana largo, en cualquier parte de los Estados Unidos donde un grupo lo requiera. Este libro es tanto un manual para repasar lo aprendido en el Curso como un manual para gerentes y ejecutivos que deseen aumentar sus capacidades intuitivas y clarividentes de manera independiente.

Leer es objetivo. Te da instrucciones para que te entrenes para funcionar subjetivamente. No es lo mismo que asistir al curso. Pero, si un ejecutivo o gerente de negocios sigue escrupulosamente las instrucciones de este libro, desarrollará una nueva dimensión del pensamiento –una di-

mensión subjetiva– y eso significa una nueva dimensión para resolver problemas, tomar decisiones firmes y actuar con eficacia.

El curso de treinta y cuatro horas para ejecutivos está concentrado. Puede producir ejecutivos clarividentes en sólo tres días porque la presencia de un coordinador capacitado puede conducirte a través de experiencias subjetivas que activan el funcionamiento del cerebro derecho. Al usar este libro, el tiempo debe por necesidad ser menos concentrado.

En este caso, te estás conduciendo a través de experiencias subjetivas, siguiendo las instrucciones que acabas de leer. Para esto es necesario avanzar muy despacio, más específicamente, empleando entre cinco y quince minutos por día. La cantidad total de práctica autodidacta es casi la misma que se requiere para el entrenamiento intensivo, pero ahora ese tiempo, distribuido en intervalos más pequeños, está repartido en un período más largo, y los tres días se vuelven casi cincuenta.

Algunos ejecutivos pueden necesitar un poco más; otros pueden acortar el tiempo. Todos adquirirán habilidades nuevas que comenzarán a manifestarse mucho antes de terminar el período de práctica y que hará que el tiempo invertido sea un gasto minúsculo para los beneficios profesionales y comerciales que resultarán.

Para aquellos ejecutivos y gerentes que piensan hacer el curso de Treinta y Cuatro Horas, o lo están haciendo, o ya lo han hecho, este libro sirve de introducción, manual que acompaña el curso y manual de refuerzo, todo a la vez.

En un tiempo, el hombre fue intuitivo. Las complejidades del civilizado mundo objetivo han suprimido esta capacidad. El Método Silva la restablece. Para la mayoría de nosotros, es una nueva forma de pensar genial, increíble, sobrehumana. Para todos nosotros, es aprovechar mejor la mente para alcanzar éxito comercial y personal.

La editora de una revista femenina nacional afirma, "Cuando leo un manuscrito... sólo la intuición puede decir esto es verdad, le gustará a los lectores." Llama a esto "conocimiento personal secreto".

El Doctor Jonas Salk, descubridor de la vacuna contra la polio, dice: "La intuición es algo cuya biología no entendemos aún. Pero siempre me levanto con excitación cada mañana pensando en qué me tendrá preparado la intuición, como regalos del mar. Trabajo con ella, y confío en ella. Es mi compañera."

Otro científico comparó la intuición con "pescar en el cosmos". "Sientes que pica. Luego tienes que atrapar el pez."

Por desgracia, muchos "pescadores" ignoramos el mordisco. Tenemos un pálpito, encendemos un cigarrillo y lo olvidamos.

En la actualidad se está estudiando de qué modo preciso la mente va uniendo cosas. Estamos comenzando a conocer más sobre cómo el cerebro recupera fragmentos de conocimiento de los bancos de neuronas de la memoria subconsciente y los fusiona de inmediato con nueva información. Pero lo que sigue escapándoseles a los investigadores es cómo el cerebro utiliza información no almacenada en esas neuronas; información a distancia o información que todavía no ha sucedido. Sólo podemos aceptar por ahora que el cerebro derecho funciona en un reino sin tiempo y sin espacio y luego procede a la utilización de lo que percibe de un modo provechoso.

Lo primero que necesitamos hacer es penetrar el lugar donde la voz está ubicada; y analizarla. Este proceso de ir hacia adentro se llama meditación.

La meditación puede ser pasiva, un estado en el que te relajas y gozas del yo interior. Esto es lo que se entiende en general con el término meditación. Pero también puede ser activa, o dinámica. Esto es cuando te relajas como antes pero luego usas tu imaginación de una forma creativa. Esto

es cuando la intuición se activa para suministrar respuestas y resolver problemas.

India es un país pobre inmerso en problemas. Sin embargo, India es la fuente de donde surge la meditación. Las técnicas meditativas de la India son pasivas. En 1981, mi escritor asociado, el doctor Stone, viajó a Adyar, India, por invitación de la Sociedad Teosófica, cuya sede internacional está ubicada allí. Se le pidió que enseñara meditación dinámica.

Uno pensaría que sería como "llevar carbón a Newcastle" que un occidental enseñe meditación en India. Sin embargo, usar la mente durante la meditación para resolver problemas era un concepto nuevo en ese país. Sus conferencias tuvieron mucho éxito.

Ahora esa visita ha sido seguida por otros coordinadores del Método Silva. En muchas partes de Asia la asistencia a estas clases está batiendo récords. Es de esperar que los países del mundo que tienen problemas activen la intuición para ayudar a resolverlos. Esto ya está en camino con la "explosión" del Método Silva en Centro y Sudamérica.

El hombre de negocios es un microcosmos con problemas. Tiene que comenzar la amplificación de la voz intuitiva, en primer lugar aprendiendo meditación pasiva, y luego extendiendo ese estado a la meditación dinámica.

COMO ELIMINAR EL ESTRES

Dicen que una manzana al día mantiene al médico alejado. Sea o no la temporada de manzanas, prueba la meditación para "mantener al médico alejado" reforzando tu yo físico. El simple acto de sentarte cómodo en una silla, cerrar los ojos y respirar profundamente es una bendición para cada célula de tu cuerpo, incluido el cerebro. Pero cuando profundizas esta relajación –y el método es igual de simple– cada órgano vital puede rejuvenecerse.

La salud física del cuerpo es una evidencia *prima facie* del bienestar del cerebro. El cerebro dirige al cuerpo. El estrés del mundo beta, el mundo de las relaciones humanas en casa o en el trabajo, está matándonos.

Los médicos solían pensar que la mitad de todas las enfermedades eran psicosomáticas; esto es, que la mente afectaba al cuerpo. El efecto de las emociones, las actitudes y los sentimientos nos estaban enfermando. Hoy, la profesión médica acepta una cifra más cercana al cien por ciento y quizá, cuando leas estas páginas, esa cifra ya se habrá alcanzado.

El cáncer es una de las enfermedades imbatibles; pero investigaciones recientes demuestran que el estrés provoca que el cáncer empeore y se extienda en animales de laboratorio. Vernon Riley, jefe del departamento de microbiología de la Fundación de Investigaciones del Noroeste del Pacífico, fue citado por la prensa diciendo que hay un porcentaje muy alto de crecimiento de cáncer cuando los ratones son colocados en situaciones de estrés en el laboratorio, lo que siembra dudas respecto de estudios anteriores con ratones en los que se atribuía el incremento del cáncer a sustancias que estaban siendo probadas cuando en realidad pudo haber sido el resultado del estrés del laboratorio.

Sí, la gente puede enfermar por el estrés. Realmente, el estrés te agota. Se ha descubierto que el estrés prolongado reduce el número de glóbulos blancos en la sangre. Esto significa que disminuye la resistencia.

Esto se traslada a: dolor de cabeza a causa de fecha límite que está jugando en tu contra; úlceras por una próxima reducción de trabajo; gripe a causa de un nuevo supervisor, a menos que seas capaz de reducir el estrés.

Sentarte cómodo en una silla, cerrar los ojos y respirar profundamente es la forma de empezar, pero hay más.

COMO DILUIR EL ESTRES CON MEDITACION

La meditación es el primer paso en el Método Silva. Cuando meditas, entras en alfa. En alfa estás libre de estrés.

No hay forma de llevar contigo miedo, ansiedad o animosidad a alfa; eso pertenece a beta. Si esos sentimientos están presentes, entonces estás anclado en beta. Si se introducen en alfa, será el fin de tu meditación.

Por lo tanto, alfa es un estado libre de estrés. ¿Te llama la atención que tu cuerpo lo "devore"?

¿Cómo meditar? Hay muchas maneras de hacerlo. Música, mantras, cánticos, gongs, incienso; todas son ayudas útiles para la meditación, pero no precisamente apropiadas para el hombre de negocios.

El Método Silva *es* apropiado para gerentes y ejecutivos porque no introduce ningún tipo de elemento extraño. Sólo utiliza la mente.

El Método Silva te brinda un método simple y natural para relajar el cuerpo primero y luego relajar la mente. Necesita ser en ese orden porque si el cuerpo no está relajado, es como un chico que reclama atención. No permite que la mente se relaje; el cinturón aprieta, la silla es incómoda; los zapatos aprietan; dame esto, dame aquello.

Por lo tanto, primero relaja el cuerpo, luego la mente. No es fácil relajar el cuerpo o la mente en la mitad del día. Al principio vas a aprender a hacerlo en el momento más fácil: cuando despiertas. Luego será fácil usar tu conocimiento para recrear la experiencia de la relajación en el momento que desees.

¿Por qué lo desearás? Porque disfrutarás de la sensación. Entenderás que tu cuerpo responde, te sentirás más sano, tu nivel de energía mejorará y funcionarás mejor como gerente. Esto será sólo una pequeña parte de las enormes ventajas que vendrán: cómo evitar los trastornos digestivos; cómo convertirte en genio.

COMO MEDITAR

Ahora voy a explicarte los pasos iniciales para lograr el control del nivel alfa. Así es como debes iniciar tu entrenamiento. A partir de esta página hay instrucciones que debes llevar a cabo antes de realizar los procedimientos ya descritos en los capítulos anteriores y los que vendrán más adelante.

Cuando te despiertes por la mañana, ve al baño, si tienes necesidad de ir, luego regresa a la cama. Cierra los ojos y vuélvelos un poco hacia arriba (20 grados más o menos). Ahora, cuenta en forma regresiva de 100 a 1. No cuentes en voz alta, cuenta mentalmente, para ti mismo. Hazlo lentamente, esperando un segundo entre números. Siente cómo cada vez llegas a un nivel más profundo.

Cuando llegues a uno, estarás preparado para programar beneficios específicos y para liberar tu imaginación para resolver problemas; pero esto debe esperar hasta que tengas más práctica. En cambio, disfruta de ese estado sereno de gozo durante unos minutos. Luego usa el procedimiento para salir que consiste en decir mentalmente: "Voy a contar de 1 a 5. Cuando llegue a 5, abriré los ojos, me sentiré bien despierto, bien, con una salud perfecta, mejor que antes. Uno, dos, tres... Cuando abra los ojos al llegar a cinco, me sentiré bien despierto, con una salud perfecta, mejor que antes... cuatro, cinco; ojos abiertos; bien despierto; mejor que antes. Y es así."

Eso es todo lo que hay que hacer. Pero hay formas de equivocarse y formas de alcanzar mejores resultados.

Una forma de equivocarse es intentar la meditación si estás intoxicado, emocionalmente perturbado, o sólo hiperactivo. Alfa está mucho más lejos cuando estás en un estado beta más elevado como los antes mencionados. Alfa está más cerca cuando acabas de despertar.

Cuando despiertes y vayas al baño, conecta el despertador para diez o quince minutos después, en caso de quedarte dormido. No tendrás que hacer esto después de practicar y tener alfa más controlado.

Siempre usa el mismo método para entrar y salir. Después de diez días, cuenta sólo de 50 a 1. Después de otros diez días, cuenta sólo de 25 a 1, y después de otros diez días de 10 a 1 y entrarás en tu nivel alfa. La cuenta de salida siempre es de 1 a 5. Abre los ojos al llegar a 5, ni antes, ni después. La disciplina es esencial para controlar la mente.

Cuando has completado cuarenta días de práctica, las últimas cuentas regresivas de 10 a 1, estás preparado para reducir el procedimiento de 5 a 1 y para comenzar a usar el nivel alfa con un propósito, cualquier propósito que desees.

Por lo tanto, tendrás un método de 5 a 1 para entrar y uno de 1 a 5 para salir de tu meditación.

Una vez que te hayas convertido en un meditador pasivo de la forma descrita, eres capaz de convertirte en un meditador dinámico. Es el comienzo de los beneficios profesionales.

CAMBIOS DURANTE LA MEDITACION

"Nada sucedió." "Fue lindo pero no sentí nada diferente." "Pienso que no estuve meditando."

Estas son las reacciones comunes ante las primeras experiencias de meditación. Te relajas. Disfrutas de la paz. Terminas tu relajación. Estás de nuevo donde comenzaste. Pero no es exactamente así. Se han producido cambios durante tu meditación, cambios que pueden medirse. Ya hemos discutido los cambios en tu patrón de ondas cerebrales: la disminución de las pulsaciones del cerebro. Pruebas realizadas con meditadores en el Laboratorio Thorndike Memorial, perteneciente a la Unidad Médica Harvard del Hospital de la Ciudad de Boston, y también en la Universidad de California en Irvine, mostraron que aun los novicios disminuían tanto el consumo de oxígeno como la elimina-

ción de dióxido de carbono de un modo considerable. El ritmo respiratorio y el volumen de aire inspirado declinaron. La presión sanguínea se redujo. La concentración de lactato en la sangre descendió, siendo una medida del metabolismo anaeróbico; esto es el metabolismo en ausencia de oxígeno libre.

Tú no supervisas esos factores fisiológicos cuando cierras los ojos y meditas. Estás más inclinado a buscar cambios en tu estado de conciencia. Como puedes seguir oyendo sonidos, como eres consciente de dónde estás y de qué estás haciendo, como puedes pensar en esto o aquello, crees que "nada sucedió".

El nivel meditativo es un estado natural. Entras en él a diario cuando sueñas despierto o te relajas. No hay nada raro al respecto. No se escuchan sirenas cuando lo alcanzas. No hay un anuncio formal. Lo que estás haciendo ahora es controlarlo. Una vez que tienes la meditación controlada, puedes usarla con un propósito.

Puede parecer infantil practicar algo tan simple durante cuarenta días, pero cada experiencia actúa como un punto de referencia para lo próximo. Esta es la razón por la cual el procedimiento debe ser el mismo: lugar, tiempo, metodología. Introducir variantes hace más lento el progreso.

Al practicar, se producen beneficios fisiológicos. Cada célula de tu cuerpo, cada órgano vital, todos los tejidos y músculos celebran tu relajación. Les encanta. Son capaces de usar el hiato del estrés para recuperarse.

Estar despierto produce estrés en la persona media. Significa estar abierto a todas las causas de estrés: los pensamientos del mundo laboral cotidiano, las cosas que deben ser hechas, los acontecimientos humanos que hay que afrontar.

Cuando una gran compañía de seguros en Honolulú hizo que gran parte de su personal tomara el curso de entrenamiento del Método Silva, en dos días un hombre de sesenta años con artritis en sus manos demostró a la clase que había recuperado por completo la movilidad de sus dedos. En otra clase, una mujer que advirtió al coordinador

que tenía colitis y que podría tener que interrumpir las meditaciones para ir al baño, informó que la colitis había desaparecido. Los dolores de cabeza terminan, el dolor de cintura se alivia, los nervios se estabilizan.

¿Nada sucedió? No, no sonaron campanas. Una voz no nos dijo: "Bienvenido al estado de meditación." Pero quizás hayas agregado años a tu vida.

BIORRETROALIMENTACION Y PRACTICA DE LA MEDITACION

S. P., gerente de una sucursal bancaria, estaba convencido de que su meditación no estaba "yendo a ninguna parte". Estaba impregnado por el pensamiento de que otros podrían estar haciéndolo pero que a él se le estaba escapando de las manos. Estaba interfiriendo con su falta de confianza. Se le sugirió que se probara a sí mismo con un pequeño aparato llamado reactor galvánico de piel, un aparato común en biorretroalimentación.

S. P. se sentó a una mesa, colocó dos dedos en las terminales y lo encendió. Había una señal acústica que podía ser ajustada de más rápido a más lento. La ajustó en el punto medio entre los dos extremos. En el momento en que S.P. cerró los ojos y los volvió ligeramente hacia arriba, hubo una disminución audible. Esta desaceleración de la señal acústica continuó durante la cuenta regresiva hasta que estuvo en el nivel más bajo. Cuando S.P. contó progresivamente, la señal acústica se aceleró hasta su original ritmo rápido. S.P. fue todo sonrisas. Había recibido una prueba "concreta" de que lo estaba "haciendo".

El reactor galvánico de piel mide la resistencia de la piel a los cambios que se están produciendo en el nivel de adrenalina en la sangre. Una persona excitada tiene menos resistencia en la piel debido al alto nivel de adrenalina. Una persona relajada tiene una gran resistencia en la piel debi-

do a un nivel más bajo de adrenalina. El instrumento, cuando detecta poca resistencia de la piel, suena con un ritmo acelerado. Cuando detecta una gran resistencia, el sonido se hace más lento. Esto es, por supuesto, el principio del polígrafo o del detector de mentiras.

Algunas disciplinas y terapias usan aparatos de biorretroalimentación como principal herramienta para aprender. Los pacientes aprenden cómo reducir su presión sanguínea, mejorar el ritmo del corazón, deshacerse de dolores de cabeza y terminar con muchos problemas de salud de índole psicosomática con aparatos de biorretroalimentación.

Los equipos disponibles van mucho más allá del simple aparato que acabamos de describir, al que llamaremos Entrenador I, a otros mucho más sofisticados como el Educador Silva. Este aparato tiene la primera patente de los Estados Unidos donde se aprovecha el hecho de que la concentración humana pone en marcha un programa educacional. Este instrumento hace funcionar una grabación motivadora, o el discurso de tu propia compañía, sólo cuando alcanzas el nivel alfa; tu estado más receptivo para la concentración y el aprendizaje.

El equipo de biorretroalimentación es siempre útil pero no necesario. No es necesario para ti en este punto en que te inicias en las experiencias con el nivel alfa. Lo que es necesario es que aceptes que al meditar estás meditando.

Si estás preocupado sobre tu relajación, realmente tienes algo de qué preocuparte: tu preocupación. Preocuparse por la relajación es la metodología ideal para impedir la relajación. La preocupación es estrés, lo opuesto a relajación.

El mejor consejo que alguien puede darte en este momento es aceptar que estás meditando, sin tener en cuenta la profundidad. Debes estar cómodo respecto de estar cómodo. Debes estar relajado respecto de tu relajación. Si te pones "tenso" respecto de la relajación, te alejas de ella.

Hazlo. Disfrútalo. Ten la convicción de que se vuelve cada vez mejor.

AYUDAS PARA PROFUNDIZAR EN LA MEDITACION

Basadas en la experiencia de otros y los resultados de décadas de investigación, estas son algunas ideas para mejorar tus experiencias iniciales en la meditación y aumentar tu progreso.

1. Volver ligeramente los ojos hacia arriba es un paso fácil de olvidar. Pero es importante. Por razones que todavía no entendemos, volver los ojos ligeramente hacia arriba –más o menos a 20 grados del plano horizontal de visión– desencadena alfa.

2. Tómate un tiempo ahora para refrescar tu memoria en lo que respecta al sentimiento de "dejarse ir". Cierra la mano en un puño. Apriétalo. Apriétalo más. Suéltalo. Cuando abres el puño tienes la sensación de la relajación física. Hazlo de nuevo con un tobillo. Con la mandíbula. Te sientes bien al liberar la presión.

3. Antes de cerrar los ojos, cánsalos mirando un punto del techo a cuarenta y cinco grados más o menos por encima del plano normal de visión. Trata de mantenerlos sin parpadear. No gires la cabeza hacia arriba. Vuelve los ojos hacia arriba, sin mover la cabeza. Cuando sientas que debes parpadear y después de no más de medio minuto de mirar fijo, cierra los ojos y continúa la meditación de la manera acostumbrada.

4. Antes de terminar la meditación contando de 1 a 5, afirma mentalmente: "Cada vez que me relajo de esta forma, voy más profundo, más rapido."

DE LA MEDITACION PASIVA A LA MEDITACION DINAMICA

Si tienes demasiado que recordar cuando meditas, puedes estar haciendo más difícil el paso de beta a alfa. Ya tienes demasiado que hacer y necesitas experimentar este procedimiento a diario durante cuarenta días para que se haga más corto y más automático.

Cada repetición es un punto de referencia para la próxima vez. Cuantos más puntos de referencia tienes, más fácil y más rápida es la meditación. Se vuelve familiar para ti.

En cuarenta días, cuando ya no sea extraño para una persona ocupada como tú separar unos minutos de tu valioso tiempo para "no hacer nada", estarás preparado para hacer la transición de la meditación pasiva a la meditación dinámica.

En ese momento, imagina objetos familiares, con preferencia un objeto de color.

Puedes elegir una naranja o un limón. Puedes representarte una planta de lechuga fresca y firme, o un billete de cien dólares fresco y firme. Cualquiera que sea el objeto que elijas, mantenlo en el ojo de la mente durante unos pocos segundos. Si desaparece, bienvenido al club. Todos tenemos el hábito de saltar de una cosa a otra –¿recuerdas ese mono ebrio?–; por lo tanto no te sientas mal contigo mismo. Permite que nuevos pensamientos se introduzcan como actores en el escenario. Pero, como eres el autor de la pieza, deja que sus papeles los lleven fuera del escenario cuando han dicho sus líneas y regresa a la imagen original.

Una vez que esto esté funcionando de manera satisfactoria, pasa a imágenes más complejas que impliquen no sólo color sino también algo de movimiento. Algunas sugerencias son:

- Nubes blancas deslizándose en un hermoso cielo azul.
- Gotas de rocío matinal sobre una rosa abierta por el

sol, reflejando todos los colores del arco iris como diamantes.
- Un arroyo serpenteante.

Debes visualizar lejos de tu cuerpo. Imagina la figura o la escena "allí afuera". Si visualizas la imagen o la escena en el área de los ojos o los párpados, estás usando los sentidos biológicos; la vista. Visualizar lejos del cuerpo te mantiene en alfa. Ver con los ojos te devuelve a beta. La visión normal es beta; la visualización es alfa.

COMO AUMENTAR TU CAPACIDAD DE VISUALIZACION

Cada vez que te sitúes cómodo en la cama, cierres los ojos, los vuelvas ligeramente hacia arriba y cuentes en forma regresiva de 5 a 1, pasa unos minutos visualizando antes de volver contando de 1 a 5.

Visualización e imaginación son dos facultades que contribuyen a la clarividencia. Quizá sientas que mantener imágenes simples en tu mente es una pérdida de tiempo. Huele a soñar despierto. ¿Por qué representarse esto o aquello? Este erróneo concepto universal sobre la visualización y la imaginación es la razón por la cual no hay más personas clarividentes. Los pocos minutos que pasas visualizando cada mañana activan las perezosas neuronas cerebrales y las ponen en funcionamiento para ti: las neuronas cerebrales derechas. Es tan importante para el hombre de negocios hacer esto, que te pido que practiques durante el día así como cuando despiertas.

Durante el día, mientras lees, detente ante una palabra que puedas relacionar con una experiencia pasada, y forma una imagen mental. Por ejemplo, si lees la palabra "casa", detente y recuerda una casa que hayas visto y visualízala. Rescata un recuerdo que tengas de esa casa. Haz

lo mismo cuando escuches a alguien que habla. Si se menciona el nombre de algo que has visto en el pasado y puedes convertirlo en una imagen mental, hazlo. Luego, extiende esas imágenes a escenas, como películas mentales.

UNA IMAGEN MENTAL IMPORTANTE

La meditación dinámica es creativa. Te programa y programa a otras personas. Programa acontecimientos. Las imágenes que pones en tu pantalla mental son sombras de cosas por venir.

Detente por un momento. ¿No has estado ya haciendo lo correcto: visualizando? Todos lo hacen, incluidos los directivos de empresas. ¿Qué visualizas? Representas tus problemas. Te preocupas. Te preocupas por tu posición social, tus cuotas, tus fechas límite, tus obstáculos, tus problemas. ¿Qué haces en realidad con esos problemas cuando te sientas tranquilo y los representas mediante la visualización? Los refuerzas.

Con el Método Silva, no piensas más en términos de problemas. Piensas en términos de soluciones. ¡Qué cambio se produce!

Como estás involucrado en la imagen, necesitas comenzar a visualizarte en las sesiones de práctica.

Una mujer se mira al espejo cuando arregla su cabello, pero en realidad no presta atención a la totalidad de su imagen visual. De un modo similar, un hombre se mira al espejo cuando se afeita o se peina, pero da por sentada su imagen visual.

Como resultado, es probable que encuentres más fácil figurarte una naranja que a ti mismo. Así puedes corregir esto. Mírate en el espejo. Memoriza tu cara. Cierra los ojos, vuélvelos ligeramente hacia arriba y pon tu imagen en tu pantalla mental. Abre los ojos para ver si lo has hecho bien. Ciérralos de nuevo y repite

la imagen. Hazlo varias veces hasta que estés satisfecho con tu capacidad de "verte".

IMAGINACION REALISTA

Algunas personas son capaces de representar con gran detalle y en color con naturalidad. Este es un comienzo excelente para volverse clarividente, pero no es esencial. Cuando comienzas a visualizar a diario, mejoras y mejoras.

Lo que es esencial es tener el concepto de algo. Luego la imagen surge con naturalidad. Cierra los ojos ahora, vuélvelos ligeramente hacia arriba y representa una sandía verde partiéndose en la mitad de modo que puedas ver su interior...

¿Qué viste además de la cáscara verde? Probablemente viste la carne roja, las semillas negras, quizás el pellejo interior blanco. Pero no te pedí que vieras eso. Los viste de manera automática, a causa de tu memoria del concepto de "sandía". Si no hubieras visto nunca antes una sandía, tendrías problemas con esa imagen. Pero como has visto una sandía, los detalles de la imagen surgen en tu mente.

Intenta no formar estas imágenes. No visualices un oso polar blanco con un biquini rosa. ¿Te he oído reír? No tienes forma de impedir que el concepto se represente en tu mente. Ahora forma esta imagen: un borque. ¿No hay imagen? ¿Por qué? Porque no existe y por lo tanto no tenías un concepto que representar.

No te preocupes porque no estás visualizando en una "amplia pantalla en tecnicolor". Del mismo modo que estás relajado respecto de tu relajación, debes relajarte respecto de la visualización. Acepta el grado de visualización del que eres capaz.

Las imágenes que estás generando son creativas. Y cada vez serán mejores.

TU Y LA IMAGINACION CREATIVA

¿Cómo te representas en tu meditación? ¿Deberías representarte en tu pantalla mental arreglando tu cabello? En estos días de escasez, ¿por qué derrochar energía?

Obsérvate como quieres ser. Estas son sólo sesiones de práctica, pero la energía que estás generando con tu visualización en alfa es energía real, creativa. ¿Hay algún aspecto tuyo que te gustaría mejorar? Elige una escena en la cual estés exhibiendo esa mejora.

Un gerente sabía que era demasiado cortante con su gente. Aunque lo sabía, no podía cambiar. Esa era su forma de ser. Decidió usar en sus meditaciones una imagen de sí mismo sonriente, asintiendo con la cabeza y escuchando con paciencia. En una semana, estaba haciendo exactamente eso y obtenía de parte de sus antes indiferentes empleados una cálida consideración en retribución.

Si no hay un rasgo particular que quieras transformar, utiliza una meta que quieras alcanzar. Forma una imagen de ti mismo con la meta lograda.

Un gerente del turno de la noche quería trabajar durante el día. Usó una imagen de sí mismo en el trabajo en las horas diurnas con el sol filtrándose por las ventanas. Le llevó tres semanas, y la imagen se cumplió en la realidad.

¿Cómo? A medida que continuemos, entenderás más acerca de esta energía creativa y cómo trasciende el espacio y alcanza las mentes de cualquier lugar para resolver un problema o alcanzar una meta.

Si no tienes un rasgo particular que transformar y no tienes en este momento una meta que quieras alcanzar, usa una imagen de ti mismo en algún modo simbólico que signifique para ti éxito:

– Sentado detrás de un enorme escritorio que indique una posición importante

– Viviendo en una casa más grande

– Sentado en una tarima en una cena de homenaje dedicada a ti

– Conversando con personas muy importantes.

Sé muy cuidadoso con la imagen que elijas. Es mejor que la desees. Cada sesión de visualización en alfa durante tu imaginación, acerca esa imagen a la realidad.

¿Estás listo para convertirte en un visionario?

6

Memoria y concentración intensificadas para una mayor eficacia en el mundo de los negocios

Una novedad en el mundo de los negocios de los últimos diez años es el nacimiento del hombre de negocios filósofo. Puesto que el éxito comercial depende de gran medida de la capacidad de percibir cambios y tendencias sociales, los hombres de negocios se están reuniendo cada vez más para hablar de temas públicos. En 1972, el SRI publicó un informe titulado *Changing Image of Man*. Instaba a las compañías a tomar conciencia del surgimiento de un estilo diferente en los negocios y una ética social caracterizada por el interés en la espiritualidad y la calidad de vida y a cambiar con los tiempos.

Un ejemplo de una empresa que cambia con los tiempos es Hoffman-LaRoche, la compañía farmacéutica que he mencionado anteriormente. Pese a su compromiso con la medicina alopática, comenzó a distribuir a los médicos

grabaciones gratuitas con enfoques holísticos para curar. También patrocinó simposios sobre terapias alternativas. La compañía está ahora construyendo una planta para fabricar Vitamina C, todavía despreciada por la mayoría de los médicos.

Los ciclos de condicionamiento del Método Silva incluyen las siguientes afirmaciones que, cuando el estudiante las acepta, se convierten en programación, se vuelven parte del estilo de vida de la persona:

> Continuarás esforzándote para tomar parte en actividades constructivas y creativas para hacer de este mundo un lugar mejor donde vivir, de modo que cuando nos vayamos habremos dejado atrás un mundo mejor para los que nos siguen.

Ahora, esto puede sonar como una afirmación admirable, desinteresada y altruista. Pero en realidad es bastante egoísta y práctica. Si no lo crees, trata de programarte con esta fórmula durante tus sesiones diarias de entrenamiento en alfa. Cuando respondas a esta programación y te esfuerces por hacer de este un mundo mejor, comenzarán a ocurrirte cosas buenas. Crecerás y serás próspero.

Aplaudo a la nueva generación de hombres de negocios/filósofos. Están pensando en la imagen mayor. Son visionarios. Sus compañías crecerán y serán prósperas. Ojalá su tribu aumente.

INFORME PROVISIONAL DEL PROGRESO

El Método Silva para controlar tu mente y para aprovecharla mejor comprende lectura y práctica.

Leerás para entender –progreso del cerebro izquierdo– y luego practicarás siguiendo las instrucciones –progre-

so del cerebro derecho–. Tu lectura puede distanciar la práctica; no hay problema. Ciertamente leer (días) lleva menos tiempo que practicar (semanas). Quizá quieras usar dos señaladores en el libro, uno que muestre cuánto has progresado en la lectura, el otro cuánto has progresado en activar tu mente para que trabaje para ti a través de la práctica.

Veamos de nuevo el progreso del cerebro izquierdo y del cerebro derecho hasta ahora.

Progreso del cerebro izquierdo

- La meditación disminuye las ondas cerebrales hasta el ritmo alfa.
- En alfa, se activa el cerebro derecho.
- El Método Silva es la forma de controlar el cerebro en alfa.
- Mediante la relajación y la visualización ejerces ese control.
- Visualizar y/o hacer afirmaciones en alfa constituyen la programación.
- La programación puede cancelar conductas no deseadas, aumentar los conocimientos y generar la solución de problemas.
- El deseo, las expectativas y la confianza son el interruptor, el voltaje y el poder necesarios para una programación con éxito.
- La programación con éxito puede provocar que el cerebro funcione intuitiva y psíquicamente.

- La meditación provoca cambios cerebrales y corporales medibles con aparatos de retroalimentación.

- Las aplicaciones para hombres de negocios abarcan una gama de actividades y responsabilidades, desde el manejo del estrés hasta el aumento de la intuición.

- El Método Silva produce superhombres de negocios.

Progresos del cerebro derecho

- Para comenzar, practica meditación pasiva cuando despiertes por la mañana. Tiéndete cómodamente, cierra los ojos y vuélvelos un poco hacia arriba. Luego cuenta en forma regresiva de 100 a 1. Termina contando de 1 a 5, afirmando antes de contar, al llegar a 3 y de nuevo cuando abras los ojos al llegar a 5: "Estoy bien despierto y me siento bien."

- Al término de un período de diez días, acorta la cuenta; primero de 50 a 1, luego de 25 a 1, luego de 10 a 1, por último de 5 a 1. Serán 50 días de práctica matinal.

- Antes de salir de tu nivel, di mentalmente: "Cada vez que me relajo de este modo, voy más profundo, más rápido."

- Comienza la meditación dinámica visualizando objetos coloridos, luego avanza hacia escenas naturales, introduciéndote en la imagen.

- Mientras lees un libro o escuchas personas que hablan, forma imágenes mentales de los objetos que se mencionan, utilizando memorias pertinentes.

Siglos de literatura esotérica y metafísica insistieron en que "los pensamientos son cosas". Ahora la ciencia está examinando en el laboratorio cómo los pensamientos son en realidad energía creativa en funcionamiento.

Una persona afecta a la forma de los cristales que se generan en una solución sobresaturada. "Voy a crear torres gemelas. Ahora agregaré cristales a la torre de la izquierda pero no a la de la derecha." Y lo hace.

Una persona afecta a la películas fotográfica. "Voy a crear una imagen de una iglesia." Se sostiene la cámara en la cabeza y se dispara. Se revela la película. La imagen está allí.

Un científico acepta un premio Nobel por descubrir una partícula subatómica. Al aceptar, afirma en público: "Me pregunto si esa partícula estaba allí antes de comenzar a buscarla."

La definición del enfoque científico como disciplina objetiva se ha ido por el retrete. Ahora los científicos se consideran una variable en sus propios experimentos. Lo que ellos visualizan sucediendo puede influir en el resultado.

Un boeing 707 que se dirigía de Los Angeles a Honolulú no podía bajar su tren de aterrizaje al llegar. Se esparció espuma, se formó un cordón de seguridad para el aterrizaje y los pasajeros se deslizaron desde el avión. Se señaló después que la película que se había mostrado en el vuelo contenía ese mismo incidente. ¿Pudieron unos 200 pasajeros relajados que imaginaban un problema de este tipo generarlo?

El reverendo Norman Vincent Peale ha estado alentando a la gente a pensar positivamente. (*The power of Positive Thinking,* Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J.) Afirma que nuestros pensamientos afectan a nuestras vidas. Brinda muchos ejemplos de cómo los pensamientos negativos producen patrones de fracaso y los pensamientos positivos producen patrones de éxito. Sus libros se han vendido por millones, porque la premisa básica es sólida, funciona.

Funciona porque las neuronas de nuestro cerebro están programadas para alcanzar soluciones y lograr la supervivencia. Nosotros interferimos al pensar en términos de problemas y modos limitados de supervivencia: inteligencia limitada, salud limitada, amor limitado, dinero limitado, experiencias limitadas, producción limitada, éxito limitado.

Cuando dejas de limitar tus pensamientos, liberas las neuronas para dirigirte –y a otros con los que estás en contacto– hacia nuevos horizontes.

EFECTOS MENSURABLES DE LAS IMAGENES MENTALES

Realiza esta simple prueba: Mantén los brazos en posición horizontal frente a ti. Cierra los ojos. Imagina una bolsa de compras sobre la muñeca derecha llena hasta el tope con productos de almacén reconocibles. Siente el peso. Un balón rojo lleno de helio está sujeto alrededor de tu muñeca izquierda. Siente que empuja hacia arriba. Después de un momento abre los ojos y mira tus brazos.

Deja el libro y hazlo ahora.

Cuando abriste los ojos y miraste los brazos, es probable que hayas encontrado uno más abajo que el otro. En general, el brazo derecho está más abajo, como reacción al peso imaginado. Sin embargo, a veces sentimos el movimiento y lo corregimos, provocando que el brazo derecho esté más arriba. De cualquier modo, la imagen mental afectó al cuerpo físico.

Esta es otra prueba sencilla: Entra en tu nivel alfa de la forma prescrita. Representa un limón. Imagina que cortas el limón por la mitad con un cuchillo. Ahora imagina que estás mordiendo el limón. Termina la sesión de la forma prescrita.

Con sólo leer estas instrucciones es probable que se

te haya hecho la boca agua. Las imágenes mentales afectan incluso a aquellas partes de nuestro cuerpo que no están controladas en forma consciente.

Los atletas están comenzando a comprender la importancia de las imágenes mentales en su actuación. Jugadores de golf, corredores, tenistas están mejorando a través de imágenes de perfección.

Hace poco tiempo una clase de educación física de una escuela secundaria, que estaba a punto de comenzar la temporada de baloncesto, fue dividida en dos grupos y examinada en su precisión para lanzar. Un grupo practicó a diario en el gimnasio. El otro grupo practicó en la sala de su casa, imaginando que hacía lanzamientos perfectos. Al finalizar el período, cada grupo fue examinado de nuevo en el gimnasio. Cada grupo había mejorado del mismo modo. La imaginería mental fue tan buena como la actividad física para mejorar la capacidad deportiva.

IMAGENES MENTALES: AYUDAS O ESTORBOS

Consigue un cesto de basura y una pequeña pelota. Siéntate lo suficientemente lejos de modo que, si tratas de meter la pelota dentro de la canasta, a veces yerres y a veces encestes. Haz algunos tiros para estar seguro que estás lo suficientemente lejos.

Ahora recuerda una vez en que hayas errado. Recuerda sólo lo que sucedió con la pelota, "ve" su trayectoria lejos de la canasta. Mantén este recuerdo en tu mente mientras tiras diez pelotas más. Recuerda cuántas veces más erraste.

Cambia tu imagen de la memoria al tiro perfecto más reciente. Mantén este recuerdo mientras tiras diez pelotas más. Tu resultado debe haber mejorado.

En el curso de entrenamiento del Método Silva, no arrojamos pelotas a cestos. Usamos imágenes mentales en

forma controlada para crear cambios positivos y desarrollar soluciones creativas.

¿Te gustaría jugar algunos juegos más? ¿Te gustaría retener imágenes de fracaso en tu mente mientras juegas el "juego" de relaciones con el personal? ¿De control de producción? ¿De seguridad? ¿De toma de decisiones? Creo que no te gustaría. Por intuición sabes cuál es el castigo.

Las imágenes son una actividad del cerebro derecho. Pertenecen al reino de lo causal. Por lo tanto son creativas. Descubrir el poder de imaginar es como descubrir un tío rico perdido hace mucho tiempo.

COMO IMAGINAR PARA TENER MEJOR MEMORIA

Supongamos que tienes diez negocios, de la A a la J, y cada uno necesita herramientas, suministros y materias primas diferentes. ¿Cuánto tiempo te llevaría memorizar todo lo que se requiere? Los anotarías, por supuesto, pero la memoria también es necesaria a menudo en el trabajo. Vamos a suponer que ahora necesitas la memoria. Haz una lista de diez ítems, con letras desde la A hasta la J. A = bombillas, B = limpiadora, etcétera. Luego memorízala, probándote a ti mismo, y detén el reloj sólo cuando seas capaz de nombrar todas las letras y los objetos correctamente. El tiempo normal es diez minutos más o menos.

Memorizar es una actividad dominada por el cerebro izquierdo. Ahora intentemos una actividad dominada por el cerebro derecho: visualizar. Para formar imágenes vívidas, necesitamos traducir las letras en objetos. Luego podemos usar objetos como ganchos donde colgar los ítems necesarios.

Una forma simple de traducir letras en imágenes es usar animales. Haz otra lista:

A	Abeja	Bombillas	F	Foca	etcétera.
B	Burro	Limpiadora	G	Gato	etcétera.
C	Cabra	etcétera	H	Hipopótamo	etcétera.
D	Dinosaurio	etcétera	I	Iguana	etcétera.
E	Elefante	etcétera	J	Jirafa	etcétera.

Cuando diga "ya", de nuevo te tomarás el tiempo necesario, pero ahora no memorizarás. En lugar de memorizar, harás una imagen en tu mente en la cual uses bombillas y abejas. Luego harás una imagen que conecte una limpiadora con un burro. Quizá veas un burro restregado por una limpiadora industrial. Cualquier imagen que se te ocurra que conecte físicamente el ítem con el animal está bien.

Lo que es importante es que hagas una pausa y formes una imagen. "Abejas volando alrededor de bombillas" no es una imagen. Es un grupo de palabras. No debes usar palabras. Debes parar y formar una imagen mental. Tu decisión de usar un burro al que están limpiando no es suficiente. Debes verlo suceder.

¿Has hecho tu lista? ¿Estás preparado para formar tu imagen mental? Tómate tiempo; forma imágenes reales.

Ya...

Ahora cubre los objetos de tu lista y mira sólo los animales. Imagina las abejas. De inmediato visualiza las bombillas, etcétera. Deberías hacerlo correctamente la primera vez que lo intentes. Tiempo transcurrido: un minuto más o menos.

MEMORIA A TRAVES DEL METODO SILVA

Si recordar largas listas de ítems es parte de tu trabajo, quizá quieras adoptar el sistema que acabo de describir. Puedes usar el sistema alfabeto-animal; puedes diseñar tu propio sistema pictórico; o puedes estudiar el Sistema para

Recordar del doctor Bruno Furst (*The Practical Way To A Better Memory*, Fawcett World Library, N.Y.)

Sea como sea, al hacer tus ejercicios de meditación ya estás adquiriendo una memoria mejor. Cuando pasas de la meditación pasiva a la activa, tu uso de la imaginería mental está reforzando tu memoria. Puedes recuperar toda una escena para recordar algo, y ese algo estará en esa escena.

Ahora estás practicando meditación durante unos minutos todos los días. Estás viéndote en imágenes positivas, para alcanzar metas y lograr soluciones. Cuanto más meditación dinámica hagas, mejor será tu memoria. Imaginar amplía la memoria de manera automática; y mucho más.

PUEDES AUMENTAR TU NIVEL DE INTELIGENCIA

Cuando activas el hemisferio derecho del cerebro con la formación de imágenes en alfa –meditación dinámica– aprovechas mejor tu mente. Cuando aprovechas mejor tu mente, tu nivel de inteligencia se eleva. Mediciones tales como el Coeficiente Intelectual, por definición, aumentan.

La inteligencia es una actividad bicameral. Se usan tanto el hemisferio derecho como el izquierdo. En el pasado, la ciencia que estudiaba el cerebro y la psicología miraron al sistema de sensaciones del hemisferio derecho y al sistema intelectual del hemisferio izquierdo como dos sistemas separados y distintos.

Ahora el analista de sistemas Paul LaViolette y el psiquiatra William Gray han propuesto una nueva teoría sobre el funcionamiento del cerebro que considera al pensamiento lógico del cerebro izquierdo y las sensaciones del cerebro derecho integrados en un proceso creativo y de aprendizaje para resolver problemas. Las sensaciones, dicen, forman patrones que proyectan información. Con su

ayuda, la mente puede organizar y reorganizar mejor su información.

Cuando los gerentes de negocios entran en el nivel alfa e imaginan soluciones, están activando el hemisferio derecho. Se vuelven más inteligentes, si se mide su capacidad para resolver problemas.

LOS EFECTOS DE ALFA SOBRE EL APRENDIZAJE

Cuando comencé mi investigación en Laredo, Texas, en 1944, mi meta era desafiar el hecho entonces aceptado de que el llamado Coeficiente Intelectual de una persona nunca fluctuaba más que unos puntos en ambas direcciones. Entonces sabía que la educación había descuidado un área importante: el aprendizaje subjetivo. Sentía que con el aprendizaje subjetivo podíamos hacer cambios importantes en los niveles de inteligencia.

Comencé por entrenar a mis propios hijos en el funcionamiento subjetivo. Esto significaba suministrarles una atmósfera libre de tensión. Ya estábamos ganando en ese mismo momento. Continué brindándoles formulaciones positivas que neutralizaran el miedo y los programas limitantes inducidos involuntariamente por los maestros. Luego la programación positiva adicional eliminó las distracciones mientras estudiaban y reforzó los buenos hábitos de estudio.

Todo esto sucedía en el nivel alfa, y con el uso de fórmulas e imágenes mentales positivas. Sabía que estábamos usando métodos subjetivos que llegaban más profundo en el subconsciente. Lo que no sabía era que estaba ayudando a mis hijos a activar su cerebro derecho. Las funciones de los dos hemisferios no eran muy conocidas en ese momento.

Mis hijos mejoraron en su trabajo escolar, luego los vecinos me pidieron que hiciera lo mismo con sus hijos. Esto me dio más tema para mi investigación.

Sucedió algo más que me dejó atónito. Un patrón extraño comenzó a surgir. Examinaba a los niños a través de sus deberes. Los niños comenzaron a responder preguntas antes de que se las formulara. Al principio, esto me pareció una coincidencia. Pero como sucedía una y otra vez, tomé conciencia de que era algo más que suerte. Tanto los niños como las niñas respondían a preguntas que estaba a punto de hacer.

Los niños se habían vuelto sensibles de una forma novedosa. Estaban percibiendo información psíquicamente. Me daban la respuesta a una pregunta antes de que la formulara. ("¿Por qué has dicho eso? No te lo he preguntado." "Pensé que lo ibas a preguntar.") Me contaban el final de una historia antes de que terminara de leerla.

Había comenzado la investigación con la elevación del Coeficiente Intelectual como meta. Había respondido esa pregunta, pero habían surgido muchas más, algunas de las cuales todavía no tienen respuesta.

EFECTOS SOBRE LA UTILIZACION DEL APRENDIZAJE

Veintiocho años después, en setiembre de 1972, un grupo de coordinadores del Control Mental se reunieron en Filadelfia para enseñar el Método Silva a 2.000 niñas de la Hallahan High School. Otras escuelas habían completado el entrenamiento con éxito, pero la significación especial de este proyecto fue medir el crecimiento de la personalidad y el efecto de maduración. Procedimientos de control tipo fueron usados antes y después.

El primer cambio y el más importante fue en un área que los psicólogos llaman "fuerza del ego". El término se usa para describir una persona que piensa por sí misma, determina cuáles son las metas y tiene el valor de decir lo que siente; como opuesto a la persona que sigue a la masa y de-

pende de otros en sus ideas y decisiones. Hubo un crecimiento muy marcado en la "fuerza del ego".

El segundo cambio en importancia se produjo en el área de la reducción de la ansiedad. Los estudiantes se volvieron más asentados, más tranquilos y más seguros. Otros cambios para mejor incluyeron la confianza social, la conciencia social y una mayor estabilidad de propósitos.

Estos fueron resultados positivos. Excedían el ámbito de la experiencia educacional; la madurez de un individuo.

¿Pueden obtenerse resultados similares con gente adulta? Una respuesta clara se obtuvo en un examen realizado en el condado de Ottawa, al oeste de Michigan, a cuarenta y un adultos beneficiarios del sistema de seguridad social. El común denominador de este grupo fue muy poca autoestima, sea porque vivían de la seguridad social, sea porque ese concepto de sí mismos los había llevado a vivir de la seguridad social.

Con el Método Silva, se produjo un cambio drástico. Pudo ocurrir por casualidad sólo una vez en cien mil. No sólo mejoró la autoestima, sino que adquirieron un sentido de realismo respecto de esa mejora de la autoestima. Estos adultos mostraron además más control, equilibrio y crecimiento. La capacidad moral y el compromiso religioso se convirtieron en una práctica de todos los días. El grupo se volvió más ético y digno de confianza.

¿Estás practicando tu meditación dinámica a diario, señor o señora gerente?

COMO PONER EN FUNCIONAMIENTO EL CEREBRO

Cuando hayas completado más de diez semanas de práctica, varias de meditación dinámica, alcanzarás un estado donde cada vez podrás usar más técnicas en tus respon-

sabilidades, como aquellas descritas en los primeros tres capítulos. Estas semanas de práctica te han puesto en contacto con tu mente. Tu mente está encantada. "¿Dónde has estado todo este tiempo?" preguntan las neuronas cerebrales, en especial las del hemisferio derecho, puesto que finalmente pueden introducirse en el juego.

Has establecido la comunicación con tu mente. Es capaz de contarte cosas que has bloqueado. Eres capaz de pedirle cosas que ahora podrá satisfacer. Una de estas peticiones puede ser tener un nivel de conciencia más profundo. Esto es casi como el niño que, cuando lo saluda en una tienda un Papá Noel y le dice que puede pedir un deseo, contesta: "Mi único deseo es poder tener diez deseos."

Si puedes conseguir que tu mente funcione para ti en un nivel de conciencia más profundo, eres capaz de concentrarte mejor, recordar mejor lo que lees o escuchas, estar en el lugar adecuado en el momento adecuado, y decir lo correcto.

La petición que hagas a tu mente necesita tener un aparato disparador. En otras palabras, tienes que programar que "cuando hago algo, mi mente hace algo." Lo que haces es entonces usar ese mecanismo disparador.

Pararte de cabeza puede ser un mecanismo disparador, pero puede no funcionar demasiado bien en el trabajo. Poner un dedo en la oreja podría adoptarse como la "señal" para que tu cerebro funcione en un nivel más profundo de conciencia, pero, de nuevo, esto puede ser considerado antisocial.

En el Método Silva, usamos juntar tres dedos de cada mano: el pulgar y los dos primeros. Programamos que cada vez que hagamos eso nuestra mente funcione en un nivel de conciencia más profundo.

Puedes comenzar a usar este mecanismo disparador ahora. Incluye esto en tu meditación dinámica. Esta es la forma:

- Cuando hayas cerrados los ojos, los hayas vuelto ligeramente hacia arriba y contado en forma regresiva de 5 a 1, junta tres dedos de cada mano y repite en tu

mente: "Cada vez que junto estos tres dedos de cada mano, mi mente funciona en un nivel de conciencia más profundo para alcanzar cualquier cosa que desee."

Repite este procedimiento durante una semana en las sesiones de práctica de meditación dinámica. Entonces serás capaz de usarlo. Algunas aplicaciones pueden ser:

- Cuando necesitas recordar algo
- Cuando necesitas participar en una reunión
- Cuando tienes que tomar una decisión
- Cuando estás en un recorrido de inspección
- Cuando tienes que escribir un informe o responder una carta importante
- Cuando tienes una importante conversación telefónica

Otras aplicaciones se suministran en los capítulos iniciales de este libro.

A medida que uses la Técnica de los Tres Dedos, tendrá más y más éxito. La programación se refuerza. Tus expectativas y tu confianza crecen.

EL METODO SILVA EN UN LIBRO

El Método Silva no se "aprende por libro". Es una experiencia subjetiva. Necesita práctica. Debes practicar durante siete semanas antes de poder estar seguro de que has alcanzado el nivel alfa. Debes practicar la Técnica de los Tres Dedos durante siete semanas antes de poder estar seguro de que has alcanzado el nivel alfa. Debes practicar la Técnica de los Tres Dedos durante siete días para hacerla funcionar con más eficacia. Hay otra forma de practicar

que puede ahorrarte tiempo: Puedes ser tu propio coordinador.

EL INSTRUCTOR PRIVADO DEL HOMBRE DE NEGOCIOS

Puedes hacer grabaciones con diferentes propósitos y con propósitos combinados. Por ejemplo, puedes darte una relajación, o una programación, o una combinación de ambas. También puedes hacer una grabación de un nuevo procedimiento operativo complicado u otro tema que quieras aprender, luego la pasas mientras estás en el nivel alfa.

Puedes hablar al cassette como si fueras tú. Puedes darte las instrucciones de cerrar los ojos, volverlos un poco hacia arriba y respirar profundamente. Puedes contar en forma regresiva de 100 a 1, o de 10 a 1, o de 5 a 1. Puedes pedirte que tomes conciencia de tus dedos del pie y los relajes, luego los tobillos, los pies, las piernas, las rodillas, los muslos, las caderas. Puedes nombrar todas las partes del cuerpo, dándote instrucciones de ser consciente de ellas y relajarlas, todo el camino hasta el cuero cabeludo. Puedes pedirte imaginar escenas naturales para inducir a una mente relajada.

Puedes extender esto a una grabación que programe reforzar la programación del Método Silva. Pídete verte mejorado de un modo particular. Si la grabación es para ser usada como meditación matinal regular, ve el progreso durante el día hora a hora de la forma en que quieres: la gente trabajando con eficiencia y en armonía, tú también eficiente, el trabajo realizado con tiempo de sobra. Condúcete en la grabación a través de esa "película" mental.

Termina la grabación con algunas afirmaciones positivas, incluyendo quizá: "Cada vez que me relajo de este modo, voy más profundo, más rápido." Por último, ordena

la salida con la cuenta de 1 a 5 sintiéndote bien cuando abras los ojos, ¡listo para crear un día con éxito!

Si hay un informe largo o un documento que quieras aprender, léelo y grábalo. Haz una grabación separada. Quizá quieras introducirla con una relajación similar a la de la grabación previa. Sin una introducción de este tipo, puedes deslizarte de alfa hacia beta cuando quieras encender la grabadora.

Escucha el material en alfa. Tu mente lo absorberá y lo recordará con más facilidad. Escúchalo de nuevo en alfa un día o dos más tarde y lo sabrás como si lo hubieras memorizado.

EL MUNDO PERCIBIDO, EL MUNDO REAL

En la escuela se nos dijo que debíamos estudiar esforzadamente. Sin embargo el aprendizaje se produce con más facilidad cuando estamos relajados. Se nos dijo que nos atracáramos de conocimientos antes del examen. Sin embargo, cuando estamos libres de ese tipo de ansiedad y tensión, nos va mejor. "Es sólo tu imaginación", nos reprenden. Sin embargo, la imaginación es creativa.

Vivimos en un mundo diferente del que percibimos. ¿Ves la pared verde? Llamamos a eso una pared verde, pero en realidad no es verde. La llamamos verde porque la luz que se desprende de ella y entra en nuestros ojos es verde. La pared ha absorbido todo el espectro de luz blanca con excepción del verde que se refleja hasta alcanzar nuestros ojos. En realidad, la pared es de todos los colores menos verde. Todos los otros colores residen en la pared excepto el verde, el único color que la pared no acepta.

El mundo percibido es un mundo material. La materia es sólida. Sin embargo, detrás de esta ilusión de solidez está el átomo con tanto espacio entre su núcleo y los electrones que rotan alrededor de él como espacio hay, hablan-

do en términos relativos, entre el sol y los planetas. La materia es tan penetrable como el espacio.

Gradualmente, a medida que nuestras mentes se expanden, a medida que los dos hemisferios comienzan a trabajar para nosotros, comenzamos a ver más allá de las ilusiones del mundo percibido. Comenzamos a funcionar en el mundo real de la energía y la inteligencia. No estamos más limitados por los condicionamientos del pasado. No estamos más limitados por el Coeficiente Intelectual, los saldos bancarios, y las experiencias pasadas. No estamos más limitados por nuestros sentidos. Somos capaces de elevarnos por encima de las limitaciones del tiempo y del espacio de este mundo percibido y de funcionar mentalmente con genialidad.

Conciencia y pensamiento son energía. Donde van, va la energía.

El gerente de una empresa financiera revisa las nuevas cuentas antes de asignarlas a un empleado. Entra en su nivel alfa y, de vez en vez, ve un cheque con el pago completo que llega.

"En general, llega en tres días", dijo. "Si no llega, sucede que la persona o la compañía está en bancarrota. En ese caso, un nuevo cliente aparece y me trae un nuevo negocio para compensar la pérdida."

Nuestros cerebros parecen estar separados por la carne, los huesos, la piel y la distancia. Pero todos entran en resonancia cuando se desean soluciones a los problemas. Es como si tú y yo estuviéramos conectados a una Inteligencia Superior, más grande que la suma de sus partes.

Tú entras en mejor resonancia con la Inteligencia Superior cuando vas más allá del pensamiento lógico y limitado del cerebro izquierdo y permites que los dos hemisferios funcionen. ¿Por qué? Porque tu hemisferio derecho es tu "conexión". Está basada en el reino creativo; el mundo causal. Funciona para ti de forma extraordinaria porque tiene "conexiones".

En este capítulo se te han brindado pasos adicionales para activar tu cerebro derecho:

- Usar imágenes para adquirir memoria y clarividencia.
- Programar la Técnica de los Tres Dedos para lograr un estado de conciencia más profundo.
- Grabar para ampliar los usos de la programación.

La *lectura* del cerebro izquierdo, tan interesante, absorbente y entretenida como pueda ser, no te llevará a ninguna parte. La *actuación* del cerebro derecho te llevará donde quieras.

7

Control Mental Silva para un día de éxito

La visualización y la imaginación conducen a la clarividencia. En el capítulo anterior, comenzaste la práctica de la visualización. En este capítulo comenzarás la práctica de la imaginación.

¿Cuál es la diferencia? Con la visualización, utilizamos elementos que extraemos de la memoria, recordamos escenas del pasado. Con la imaginación, creamos escenas por primera vez. El proceso de la imaginación abre los canales mentales del ingenio, la inspiración y la creatividad.

Te llevó cincuenta días de práctica matinal controlar el nivel alfa. Has pasado días adicionales practicando visualización como un requisito previo para la imaginación.

Hemos encontrado una gran variación en el número de sesiones de práctica requeridas para adquirir una capacidad de visualización satisfactoria. Depende de cómo hayas estado usando tu mente en el pasado. Por lo tanto, no estipularemos un número definido de sesiones de práctica matinal para la visualización. Cuando sientas que eres ca-

paz de recordar acontecimientos pasados y "verlos" como películas mentales, estarás preparado para crear acontecimientos nuevos y "verlos" como películas mentales.

Las sesiones de práctica ahora se convierten en algo más que eso. Ahora se vuelven creativas. Has introducido imágenes de ti mismo, de alguna manera mejoradas, en las sesiones de práctica de visualización. Estas, también, son creativas. Estas imágenes son de circunstancias nuevas, a menos que hayas tenido igualmente éxito en el pasado y sólo estuvieras recordándolo. Alcanzar una meta no alcanzada antes es una nueva imagen. Por lo tanto, en la medida en que estés usando imágenes nuevas en lugar de recuerdos, ya has comenzado a practicar el uso de la imaginación.

Vamos a continuar esa práctica ahora, pero vamos a usar películas mentales que tienen más relación con el presente que con el futuro. Vamos a usar nuestra imaginación para crear un hoy perfecto. Serás capaz de ver los resultados de tu práctica día a día, con una mejora continua.

Las nuevas películas tienen "grandes estrenos". La tuya también.

UN INGREDIENTE QUE SIGNIFICA NEGOCIOS

M.S., jefe de una compañía de herramientas de Texas, insistió que su personal clave tomara el curso de entrenamiento del Método Silva, repartiendo los costos. Además hizo que el entrenamiento fuera un requisito para el empleo de nuevos aspirantes. Todo el personal de ventas de importancia estaba incluido. Pronto, la mitad de su equipo eran graduados Silva.

Todo el tiempo hubo resistencia. Un hombre, que no estaba fijo en su puesto, dijo: "Están perdiendo su dinero. No puedo sentarme todo un día." M.S. no lo admitió. "Haz el entrenamiento o me sentiré desilusionado." El hombre sabía lo que M.S. quería decir y aceptó.

"Pasó de ser totalmente negativo a ser totalmente positivo antes de que el entrenamiento llegara a la mitad", dice M.S. "Poco después, usó el Método Silva y nos consiguió un contrato con las Fuerzas Armadas para reparar una base."

En general, M.S. estima que las ventas de su compañía aumentaron mucho, en especial con el incremento en un cien por ciento de las ventas del graduado recalcitrante en dos meses.

¿Puedes identificar el elemento responsable de esta promoción de las ventas? Sabes que no fue un nuevo folleto técnico, un nuevo incentivo para las ventas, un aumento de la publicidad o una campaña por correspondencia directa. Sin embargo, en cierta forma, fue todo eso. La promoción de ventas implica información que motiva la comunicación con el potencial comprador. El Método Silva hace exactamente eso. Pero usa un canal de comunicación diferente que los métodos tipo de promoción de ventas. Usa la comunicación subjetiva.

UN NUEVO MEDIO DE COMUNICACION

La comunicación subjetiva requiere el uso de la imaginación. Cuando practicas el uso de la imaginación –y ahora te indicaré formas de hacerlo– las "películas" mentales que implican tus relaciones con otras personas llegan a esas personas.

Si tu cerebro izquierdo está diciendo "espera un minuto" no me sorprende. Nunca te han enseñado que la imaginación tenga algo que ver con la realidad, mucho menos que pueda crearla. "Es sólo tu imaginación." Has oído eso repetidas veces desde que eras un niño.

Las "películas" mentales en el nivel alfa son un método real de comunicación. No es "sólo tu imaginación".

Lo expliqué antes. Quizás hayas leído el trabajo de Cleve Backster, que, con la ayuda de un polígrafo, ha sido

capaz de demostrar en repetidas ocasiones que esta comunicación subjetiva también se da entre las plantas, entre plantas y seres humanos, e incluso entre los organismos unicelulares. ("Evidence of a Primary Perception in Plant Life", *International Journal of Parapsychology*, 1968, vol. 10. También *Secret Life of Plants.*)

Si tu cerebro izquierdo exige una explicación científica, va a tener que esperar. La ciencia ha necesitado muchos años para aceptar el hecho de que los poderes "supranormales" de la mente existen. Ahora que reconoce lo que nosotros podemos hacer, le va a llevar muchos años explicar lo que está sucediendo.

Consideramos que nuestras capacidades lógicas, intelectuales y de razonamiento son el resultado de usar nuestra materia gris. Ahora un equipo de psicólogos de la Universidad de Pennyslvania ha encontrado diferencias anatómicas en las dos mitades de nuestro cerebro. El cerebro izquierdo, el analítico, tiene más materia gris. El cerebro derecho, intuitivo, tiene más materia blanca.

La materia gris consiste principalmente en uniones y conexiones entre las células cerebrales. La materia blanca consiste en gran parte en fibras nerviosas, como cables.

Los psicólogos han concluido que el funcionamiento del cerebro izquierdo necesita más procesamiento de señales dentro de pequeñas regiones. El funcionamiento del cerebro derecho necesita menos procesamiento, pues las señales son llevadas a regiones más distantes del cerebro.

Esto es el comienzo. Entre el momento en que escribo esto y el momento en que lo leas, sin duda habrá más descubrimientos y explicaciones sobre la capacidad del cerebro derecho para comunicarse subjetivamente.

Cuando usas la comunicación subjetiva, y experimentas sus innegables resultados, comienzas a preocuparte menos de las explicaciones lógicas y más de los usos prácticos en tu negocio.

EL EXITO GENERA MAS EXITO

Un agente de seguros acudió al curso de entrenamiento del Método Silva con el único propósito de incrementar sus ventas. Poco después de completarlo, nos telefoneó a Laredo, Texas, para relatarnos la siguiente situación. Se había acercado a un rico hombre de negocios en su comunidad para venderle una póliza de educación para sus dos hijos adolescentes. El empresario pareció receptivo. No había problema con el precio, pero de algún modo el agente de seguros no fue capaz de hacerse entender lo suficiente como para concretar la venta. Comenzó a aplicar la habitual presión para vender, visitando al empresario varias veces, hasta que llegó a un punto en que la secretaria comenzó a mentirle y decirle que su jefe no se encontraba.

La razón por la que nos telefoneó fue para que lo aconsejáramos sobre cómo aplicar lo aprendido a esa situación específica. Le dijimos cómo –el método aparece después en este capítulo– y lo usó. Esto es lo que nos contó al día siguiente.

Visitó la oficina del empresario. El habitual aspecto severo de la secretaria fue remplazado por una sonrisa. "Está adentro", dijo en tono agradable. Se levantó y fue a abrir la puerta de la oficina privada. Justo en ese momento el empresario la abría desde el interior.

"Entre, entre", dijo, "Estaba pensando en usted."

Cuando se sentaron, continuó, "Su póliza me parece correcta. La cobertura está bien. Llenemos los formularios ahora mismo."

El hombre de seguros sacó los formularios, realizó las preguntas importantes, y en pocos minutos los formularios estaban completados y firmados.

"¿Le gustaría pagar en cuotas?" preguntó el asegurador.

"No. Pagaré ahora mismo." Extendió un cheque por el total.

Al informarnos de esto, el agente de seguros dijo: "En menos de diez minutos, estaba volviendo a casa en mi

automóvil, atónito, con un cheque en mi bolsillo por 43.000 dólares."

No hay necesidad de decir que este éxito desató un uso más intensivo de la comunicación subjetiva y más éxito.

Era un graduado. Tú estás todavía en período de entrenamiento. Cuando entrenas, también puedes experimentar el éxito. Debes gatear antes de caminar y antes de correr. Por lo tanto tus sesiones de práctica comenzarán con los usos creativos más simples de la imaginación para luego llegar al método usado por el agente de seguros. Los éxitos pequeños llegan primero. Los grandes después.

COMO PONER EN MARCHA LA IMAGINACION CREATIVA

Ahora me gustaría repasar los pasos para practicar el uso de la imaginación. Quizás haga algunas observaciones posteriores para ayudarte con cada uno. Estos son los pasos:

Paso 1. Al despertar, entra en tu nivel alfa contando en forma regresiva de 5 a 1, y volviendo los ojos un poco hacia arriba, aproximadamente veinte grados por encima del plano de visión.

Paso 2. Visualiza de acuerdo a las instrucciones previas, recuperando escenas de tu memoria y "viéndolas" fuera y lejos de tu cuerpo.

Paso 3. Ahora imagina otras escenas. La imaginación utiliza escenas nuevas, no experimentadas aún. Estrena una nueva "película mental", algo que no ha sucedido todavía, pero que te gustaría que sucediera.

Paso 4. Haz algunas formulaciones o afirmaciones positivas. Más adelante hay algunas sugerencias.

Paso 5. Cuenta de 1 a 5, sintiéndote bien despierto, mejor que antes.

PERFECCIONAMIENTO DE LOS PASOS

Revisemos de nuevo estos pasos. El paso 1 supone que estás en la etapa de práctica. Esto significa que lo haces al despertar. Esta restricción puede ser superada a medida que progreses. Puedes entrar en tu nivel alfa después del almuerzo o por la noche antes de acostarte. Estos son los dos mejores momentos durante el día. Cuando estés satisfecho con los resultados, eres libre de elegir el momento del día, a elección del interesado.

El Paso 2 en tu práctica actual requiere que comiences con escenas rescatadas de la memoria. Esto es visualización. Te pedimos que comiences las sesiones de ejercitación de la imaginación con visualización, para que puedas comprender una y otra. La visualización refuerza las condiciones o acontecimientos presentes o pasados dando energía a estas escenas recordadas. Por lo tanto, elige escenas de éxito para recordar, así lo reforzarás.

El Paso 3 va de las escenas recordadas a las escenas deseadas que todavía no se han producido. Esto es meditación dinámica en su forma más creativa. Estas escenas imaginadas te programan a ti y a otras personas también si están "en el cuadro".

Las fórmulas positivas del Paso 4 actúan como órdenes para tu "computadora". Te comportas siguiendo estas órdenes. Para hacer que este sea un mejor día para ti en la fábrica o la oficina, genera los comandos apropiados que puedan aplicarse. Estas son algunas sugerencias:

- Tengo energía y entusiasmo todo el día.
- Soy cada vez más paciente, comprensivo y compasivo con los otros.
- Tengo abundantes ideas creativas.
- Mantengo la calma y la sabiduría en todas las situaciones.
- Mantengo un cuerpo y una mente sanos.

Si tratas de recordar demasiadas cosas para hacer en el nivel alfa, te deslizas a beta. Por lo tanto, adopta una o dos fórmulas para comenzar. Más tarde puedes agregar otras o cambiarlas.

El Paso 5 es a menudo omitido por los graduados que después se preguntan por qué se sienten adormecidos más tarde. Hay tres momentos en que se da la fórmula o el comando de estar bien despierto, sintiéndose mejor que antes: antes de comenzar a contar, cuando llegas a 3 y cuando abres los ojos al llegar a 5. Repite la fórmula las tres veces.

UNA CORRECCION IMPORTANTE

Otra área donde los graduados a menudo fallan es en el Paso 2, al visualizar "fuera y lejos del cuerpo". Si estás cometiendo el error común de visualizar dentro de los párpados, en realidad estás usando la visión biológica. Esto te hace regresar a los veinte ciclos por segundo en que se produce dicha visión. Tú no quieres estar en beta. Tú quieres estar en alfa, diez ciclos, donde se produce la clarividencia.

Este es un ejercicio para corregir eso.

- Practica sentado con los ojos abiertos. Mira al frente sin que tus ojos enfoquen directamente nada en particular. Al mirar de esta manera, las pupilas tienden a dilatarse.

- Ahora vuelve los ojos un poco hacia arriba, abiertos y sin enfocar, a un ángulo de veinte grados más o menos por encima de la horizontal, produciendo así más alfa y ayudándote a mantenerte en esta dimensión.

- Ahora gira los ojos hacia la izquierda, tan lejos como puedas sin forzarlos. Todavía están abiertos. Todavía están mirando sin enfocar. Todavía están ligeramente hacia arriba. Ahora practica la visualización en esta posición, recordando gente, lugares o cosas que hayas visto en el pasado y describiéndolos mentalmente con todo detalle y color.

Esta visualización con los ojos abiertos pero no enfocados desconecta los ojos biológicos del proceso de visualización y por lo tanto corrige el error de visualizar con los ojos. Al mirar hacia la izquierda, involucras más al cerebro derecho. Te vuelves más consciente de una forma interna de percepción.

Con la práctica se desarrolla una nueva sensación: la sensación de visualizar lejos del cuerpo. Esta es una sensación importante; toma conciencia de ella. Al recordar más tarde esa sensación, cuando uses la visualización o la imaginación, funcionarás de manera automática con tu intuitivo cerebro derecho, en alfa.

Una vez que hayas practicado la visualización con los ojos abiertos y en esta posición, comienza a practicar el uso de la imaginación. Cambia de una a la otra.

COMO USAR LA IMAGINACION PARA ALCANZAR LA CLARIVIDENCIA AHORA

Cuando pasaste de recordar y representar acontecimientos del pasado a crear y representar acontecimientos nuevos, pasaste de la visualización a la imaginación. Ahora

vas a usar la imaginación de un modo que aumentará la clarividencia.

Esta es la forma:

Entra en tu nivel alfa del modo usual. Ahora elige una persona cuyo nombre hayas oído en tu empresa pero a quien no has visto todavía. Descríbete esa persona. Hazlo lo mejor que puedas. Di todo lo que surja en tu mente –el color del cabello, la altura, el peso– todo lo que aparezca en tus pensamientos mientras imaginas que ves a esta persona.

Este método de practicar imaginación lleva a la clarividencia. Puedes usar las mascotas de tu vecino, si no las has visto, o puedes imaginar la casa de un compañero de trabajo, una que no hayas visto.

Al describir cosas que no has visto nunca, estás haciendo uso de la imaginación. En lugar de estar formando imágenes con la memoria, las estás formando con la imaginación.

Cuando formulas mentalmente la pregunta: "¿Qué aspecto tiene esta persona?" o "¿Cómo será esa casa?", estás generando una mayor actividad de tu mente, la del hemisferio derecho.

Estás desarrollando una sensación de clarividencia. Más tarde, al recordar esa sensación, estarás en el nivel adecuado para usar tu imaginación y alcanzar la clarividencia de nuevo.

La precisión llega con la práctica. No te preocupes por los resultados iniciales; obtendrás resultados curiosos. Ten paciencia cuando practicas, luego puedes comprobar tu grado de precisión al cotejar tu imagen mental con la persona o la casa real.

Desarrollarás la sensación de un nivel ideal de pensamiento para la clarividencia. Al recordar el momento en que fuiste preciso y la sensación que tuviste, alcanzarás ese nivel ideal de clarividencia precisa de nuevo.

Una vez que comiences a sentir de ese modo, puedes practicar este método en la oficina.

Si tienes una cita con alguien que no has visto nunca, como un vendedor o un aspirante al puesto vacante, entra

antes en tu nivel alfa. Imagina cómo será la persona. Cuando llegue, anota tus "aciertos".

Encontrarás que con la práctica, te vuelves cada vez mejor. El promedio inicial de precisión es del veinticinco por ciento. Con la práctica esto aumenta a un cincuenta por ciento. Finalmente puedes alcanzar un porcentaje de precisión que excede el ochenta por ciento.

Poco después que la persona se haya ido, usa la ocasión para practicar visualización.

Entra en tu nivel alfa y recuerda a la persona. ¿Sombrero? ¿Gafas? ¿Bigotes? Forma de la nariz, boca, orejas, cejas. Color del cabello, los ojos, la piel. Tamaño. Color del traje, corbata, camisa, cinturón, zapatos, quizá las medias.

Al hacer esto estarás aumentando tu factor de visualización. A medida que mejores tu factor de visualización, también mejorarás tu factor de imaginación. Asegúrate de retener la persona en la mente mientras recuerdas los detalles tanto para la visualización como para la imaginación.

Todavía no hemos alcanzado el punto en que puedes usar la imaginación para lograr los beneficios prácticos de la clarividencia. Pero estamos en el umbral.

"VISION A DISTANCIA"

Durante varios años un proyecto denominado "Visión Distante" fue conducido por el SRI en California. El doctor Harold Puthoff y sus colegas pidieron a los voluntarios que participaran de la siguiente forma. Después de ser ubicados cómodamente en las instalaciones del Instituto, se dio a cada voluntario un cuaderno y un lápiz y se le pidió que bosquejara dónde estaba en ese momento un compañero de trabajo en Nueva York. Tomados por sorpresa, pero ansiosos de cumplir con sus obligaciones, los voluntarios bosquejaron lo que vino a sus mentes. Cada bosquejo fue fechado y se le colocó la hora.

Entretanto, el compañero de trabajo en Nueva York estaba tomando fotografías Polaroid del lugar donde estaba ubicado. Estas fotografías también fueron marcadas con el día y la hora. Las fotografías y los bosquejos fueron enviados a un comité, cuyos miembros fueron seleccionados por su objetividad: falta de sesgo a favor o en contra del proyecto. El comité estableció entonces si cada bosquejo era "acertado" o "equivocado".

¿Te gustaría adivinar el porcentaje de bosquejos "acertados"? Estoy seguro de que tu aproximación ahora es más alta que antes de haber empezado a leer este libro y practicar. Hay dos razones para esto: tu sistema de creencia ha sido alterado de alguna forma; y tu capacidad para "adivinar" ha mejorado en la medida en que has practicado hasta este punto. El factor éxito del SRI es del ochenta por ciento.

Esto no significa que los voluntarios tuvieran una precisión del ochenta por ciento, sino que el ochenta por ciento de los voluntarios tuvieron algún grado de precisión.

Todo el mundo tiene un hemisferio cerebral derecho.

COMO USAR ALFA PARA UNA REUNION CON EXITO

Para hacer de este un mejor día para ti, tu trabajo en el nivel alfa puede ahora incluir más que la programación para alcanzar metas; más que afirmaciones de energía y entusiasmo y más que imágenes de productividad eficiente. Ahora puedes comenzar a hacer de este un mejor día programando el éxito de encuentros específicos con ciertas personas. Esta es la forma en que el ejecutivo clarividente puede prepararse para una reunión con una persona importante donde se concrete una transacción sustancial.

Cuando hayas practicado todos los ejercicios que se

han explicado hasta ahora, incluyendo el uso de la imaginación para describir una persona o un lugar que todavía no has visto pero que estás a punto de ver, entonces estarás preparado para entrar en nivel de un modo diferente para dedicarte a un asunto importante.

1. En lugar de contar de 5 a 1, cuenta de 3 a 1 y luego cuenta de nuevo de 10 a 1 para indicar que estás a punto de trabajar en un asunto de especial importancia. Hazlo por la noche antes de dormir. (Esto es a lo que nos referíamos en un capítulo anterior como el método 3 a 1, 10 a 1.)

2. Elige una persona de tu mismo sexo que sabes que ha tenido éxito en transacciones similares a la que intentarás concretar al día siguiente. Esta persona puede estar viva o muerta. Visualiza este experto a tu lado. Si no conoces a este experto, imagínalo o imagínala a tu lado.

3. Luego prográmate –esto es, di mentalmente– que despertarás durante la noche o por la madrugada, de manera automática, cuando la persona importante con la que debes reunirte al día siguiente (identifica la persona por su nombre) esté en su nivel ideal para discutir el proyecto.

4. Cuando despiertes durante la noche o la madrugada, entra de nuevo en tu nivel con el procedimiento de 3 a 1, 10 a 1.

5. Visualiza o imagina al experto que has elegido. Actuará como un consejero. Ve a este experto a tu lado.

6. Luego, visualiza o imagina (dependiendo de si lo conoces o no) a la persona importante con la que tienes que tratar, y usa el procedimiento de las tres escenas.

A. Primera escena: La persona importante está directamente frente a ti. La saludas y le das la bienvenida.

B. Segunda escena: Cambia tu imagen un poco hacia la izquierda. Ahora habla mentalmente con la persona importante. Preséntale tus conceptos y tus ideas, tus razones para esta reunión, del mismo modo en que hablarás con él después en tu oficina. Deberías consultar con el experto a tu lado si tienes dudas de qué puntos cubrir. Pregunta, y las ideas vendrán a ti. Preséntalas a la persona importante. Ve que reacciona en forma favorable y positiva a tu presentación. Es receptiva y entiende los puntos que estás cubriendo y acepta la propuesta.

C. Tercera escena: Cambia tu imagen un poco más hacia la izquierda. Ahora imagina la transacción deseada concluida y los resultados finales produciéndose, como si la reunión ya hubiera pasado.

7. No cuentes en forma progresiva para sentirte bien despierto. Por el contrario permítete dormir desde tu nivel alfa.

8. Al día siguiente, sea en tu práctica matinal o en tu oficina, repite el procedimiento.

9. Cuando llegue la persona importante, imagina que el experto está sentado a tu lado. Si surgiera una pregunta que te da una pausa, usa la pausa para formularla mentalmente al experto.

POR QUE FUNCIONA

Repasemos estos pasos de nuevo para entender mejor el propósito de cada uno y para proveer detalles adicionales que contribuyan a su eficacia.

1. El método 5 a 1 para entrar en tu nivel alfa debe mantenerse para la programación de rutina. El método 3 a 1, 10 a 1 debe usarse para proyectos de especial importancia.

2. El hemisferio derecho es nuestra conexión con el plano no físico, espiritual o causal. Este es el reino de la Inteligencia Superior. El "experto" es un símbolo de esta inteligencia mayor a la que tenemos acceso. Al utilizar este concepto, la perspicacia, la intuición, la clarividencia se refuerzan.

3. La persona importante puede ser alguien que mira la televisión hasta tarde, o un bebedor. Entonces está más cerrado de la comunicación subjetiva. Si está dormido, hay momentos durante el sueño en que su mente está más abierta a tu mensaje mental. Tu mente detectará esto y te despertará cuando esté instruida de esa manera.

4. De nuevo, este es un proyecto de especial importancia. Usa la cuenta regresiva especial.

5. El experto responde a tus preguntas en los puntos que hayas tocado en 6B. Estos puntos deben ser sopesados con cuidado porque deben ser por naturaleza de ventaja mutua. Una transacción que te beneficia a ti y a tu compañía, pero causa un problema para la compañía de la otra persona no puede ser programada. Las transacción debe ser ventajosa para las dos partes. En esto puede servirte de ayuda tu experto. Sólo lo que es justo y correcto funcionará.

6. Mover la escena de la derecha a la izquierda agrega eficacia según han demostrado años de investigación. No hay disponible una explicación científica de peso, pero tenemos algunas pistas: las personas sometidas a hipnosis que regresan al pasado se inclinan hacia la derecha; mis hijos, en la investigación inicial, se inclinaban de la derecha a la izquierda cuando cambiaban un problema presente en una solución futura; el cerebro derecho controla el lado izquierdo del cuerpo. Recuerda mientras trabajas en un problema que la situación o el problema pasado debe ser visualizado a la derecha, los cambios presentes en el medio, y el futuro sin problemas a la izquierda.

7. No hay necesidad de contar en forma progresiva a menos que desees estar bien despierto para actividades en beta. En realidad deseas ir en la dirección opuesta: a dormir en theta y delta.

8. La repetición anterior a la reunión refuerza la programación de la noche.

9. Durante la reunión, imaginar al experto presente brinda una "conexión" con la Inteligencia Superior.

PRINCIPIOS DE COMUNICACION SUBJETIVA

Quizá te has estado preguntando cuánto nos acercamos a la religión cuando ampliamos la clarividencia. En realidad, la "tierra de nadie" que separa tradicionalmente la ciencia y la religión se ha ido poco a poco erosionando.

A medida que la ciencia llega a las fronteras de lo material dentro del átomo, tiene que usar palabras que se acercan a la descripción de la energía causal o la inteligencia. A medida que las religiones se modernizan, usan pala-

bras que se acercan más a los conceptos de la ciencia que a los de la religión clásica.

C. Thomas Sikking, que ha dado clases de liderazgo y motivación en la Universidad Olímpica de Bremerton, Washington, conduce un seminario titulado "Responsabilidad creativa" que es también el título de un libro que ha escrito. El señor Sikking tiene muchos antecedentes en el campo de los negocios y las leyes. También es ministro en la iglesia de la Unidad de Portland, Oregon. Es capaz de estar con un pie en el mundo religioso y con el otro en el mundo material con bastante comodidad. Esta es la razón por la que "Responsabilidad creativa" no está inmerso en la religión. Sin embargo, supone que hay una fuerza creativa (interior) detrás del universo (exterior) y que hay un terreno donde se unen nuestras realidades interiores y exteriores.

El Método Silva nos lleva a este lugar de reunión. Florece en la unidad no en la separación. En el nivel alfa, tu imaginación funciona en formas sobrehumanas porque tu cerebro derecho es tu conexión con una inteligencia superior. Rompe esa conexión y estás de nuevo como al principio.

Hay dos formas fáciles de romper la conexión:

1. Hacer cualquier cosa que te lleve de alfa a beta.
2. Comunicar cualquier cosa que cree una separación.

Por lo tanto, los dos principios fundamentales detrás de la comunicación subjetiva exitosa son:

1. Comunicar en alfa.
2. Comunicar como si el receptor y tú fueran uno.

COMO DEJAR DE LADO LA ILUSION DE SEPARACION

Hecho: Eres parte de una inteligencia continua que impregna el universo. Hecho: Si te sientes "fuera de ella", separado, sabes quién se apartó. Te conectas con este continuo cuando usas tu imaginación en el nivel alfa. Te conectas aún mejor con la disposición de mente correcta. Esta disposición es la del trabajo en equipo, con toda la humanidad en el mismo equipo.

Nuestra sociedad competitiva cultiva la individualidad. A menudo hay una actitud feroz en los celos dentro de una compañía y en la competencia entre compañías. Cuando usas la comunicación subjetiva, esta actitud rompe la conexión. Una actitud más cooperativa y compasiva permite alcanzar un éxito mayor.

Un director de ventas está usando la comunicación subjetiva para alentar una actitud más positiva en un vendedor recién empleado. Está solo en su oficina. Ha usado el método 3 a 1, 10 a 1 para entrar en alfa. Si dice "Imbécil. Una semana mala más y te daré una buena razón para sentirte negativo", la conexión se rompe.

Por el contrario, si dice mentalmente, "El mundo es lo que hacemos. Sé entusiasta. Tus ventas aumentarán y te daré algo para que te sientas entusiasta", el mensaje llegará a destino.

Cuando uses la comunicación subjetiva, evita la polaridad. Evita las expresiones que te tiren abajo, que implican críticas, que te aparten de ti y de tu compañía. Comunica *lo que* es correcto, en lugar de *quien* está en lo correcto. La distancia no importa. El mensaje llega a destino. Se transmite por debajo del nivel consciente.

Una comunicación subjetiva típica de un ejecutivo clarividente con un cliente potencial puede expresar lo siguiente:

- Las ventajas del producto o servicio
- Las ventajas de tratar con su firma

- Su preocupación personal por el bienestar del cliente o comprador
- Otros beneficios a corto plazo
- Otros beneficios a largo plazo.

Una típica comunicación subjetiva debería también:

- Ser verdadera
- Ser justa: la desigualdad rompe la conexión
- Ser franca: las trampas actúan como boomerang
- Ser mutuamente respetuosa: fomentar una reunión de las mentes
- Ser creativa: estás usando el reino de lo creativo.

La clave es superar la ilusión de la separación inducida por la polaridad vendedor-comprador y otras de ese tipo que se dan en los negocios.

Durante los primeros años de vida, usamos el hemisferio derecho y el izquierdo por igual. En esos años, aprendemos aproximadamente veinticinco veces más al día que después, cuando el cerebro izquierdo se vuelve dominante. El viejo adagio, "Sé como un niño" revela ahora, a través de la investigación científica, un valor práctico en dinero.

OPORTUNIDADES PARA USAR LA COMUNICACION SUBJETIVA

Acabas de comenzar una nueva fase de tu propio desarrollo personal. Tienes una llave que abre el potencial de tu mente. Te has graduado en un nuevo nivel de eficacia cuando comienzas a emplear tus poderes interiores que pueden dar forma a tu futuro, poderes que trabajan para ti de día y de noche.

Has comenzado a activar el cerebro derecho para que trabaje en armonía con tu cerebro izquierdo. Tu razón y tu

lógica se complementan ahora con intuición y clarividencia. Juntas pueden alcanzar y crear progreso personal, progreso comercial, progreso social. Estás programando este progreso con el Método Silva. Sus aplicaciones en la vida de negocios diaria son tan comprensivas como la vida de negocios misma.

Repasemos primero tres enfoques separados de programación que están a tu disposición con el Método Silva según la presentación de este libro.

1. *Afirmaciones en alfa*

2. *La Técnica de los Tres Dedos*, programada inicialmente en alfa, pero usada la mayoría de las veces en beta

3. *Programacion de Importantes Acontecimientos* usando un experto, el momento óptimo y el procedimiento de las tres escenas en alfa.

Las afirmaciones en alfa pueden ser hechas en cualquier momento del día o de la noche para fortalecer tu capacidad de resolución de problemas, tu bienestar, tu energía, tus conocimientos, tu comprensión, tu motivación, tu optimismo, tu entusiasmo e incluso tu éxito con el Método Silva.

Las aplicaciones de las simples técnicas de programación mediante la visualización y la imaginación en el nivel alfa abarcan desde la mejora personal en el trabajo, hasta un día más satisfactorio y más productivo para la compañía.

La Técnica de los Tres Dedos puede ser usada para aumentar tu inteligencia siempre que lo necesites, al leer informes o trabajos técnicos, asistir a reuniones, terminar con la indecisión, estar en el lugar correcto en el momento correcto.

La Programación de Acontecimientos Importantes, cuyo procedimiento se ha descrito en este capítulo, puede ser usada antes de reuniones donde se producirá una decisión crítica por parte de otra persona. Algunos ejemplos son:

1. Entrevista de trabajo
2. Ventas importantes
3. Problema entre empleados y gerencia
4. Procedimiento judicial
5. Presentación de una propuesta
6. Problema con un subordinado
7. Problema con un representante del gobierno

LA MENTE HUMANA EN MARCHA

A medida que avancemos en los capítulos siguientes, se suministrarán técnicas adicionales del Método Silva, y ahondaremos en sus aplicaciones en situaciones específicas. Será imposible cubrir todas las situaciones posibles, pero serás capaz de adaptar estas aplicaciones de una forma más flexible cuando veas los múltiples usos.

En el entrenamiento del Método Silva, repetimos la programación del uso del nivel alfa para obtener beneficios, "cualquier beneficio que desees". Y es así.

La mente humana en funcionamiento manipula la materia hasta formar una civilización. Los patrones de vida se modifican y se refinan. Los cambios se producen en el nivel individual y en el nivel mundial. La mente que resiste el cambio deja de tener ideas propias, deja de pensar en forma constructiva. La mente que entra en resonancia con el cambio, crece, se expande y sobrevive en el mundo en desarrollo.

8

Cómo tratar con personas difíciles y resolver problemas de disciplina

La escena transcurre en la Villa Hawaiana del Hilton en Honolulú en 1972. Mi escritor asociado, el doctor Stone, acaba de dar el discurso de apertura de una conferencia sobre la clarividencia y el funcionamiento psíquico. Los grupos de trabajo se ponen en marcha.

El jefe de uno de estos grupos acaba de describir su equipo para medir las ondas cerebrales. Jean Millay, una investigadora de biorretroalimentación, permitirá a la audiencia ver el ritmo de las ondas de su cerebro en una pantalla de cine común; una de las primeras demostraciones de este equipo ante una gran audiencia.

"Habrá estática al principio", dice, "pero luego, cuando me relaje y entre en mi nivel alfa, verán un patrón armónico".

Se ajustan los electrodos a su cabeza. Se sienta en una silla delante de la pantalla y se pone el equipo en marcha. La pantalla muestra una confusión de patrones de luz.

Mientras el doctor Stone observa desde el fondo del auditorio, la estática persiste, pese a los esfuerzos por ajustar el equipo. El asistente de la investigadora se acerca a él.

"Le pide ayuda", dice. "Lo lamento", replica el doctor Stone. "Dígale que no sé nada acerca del equipo". Un momento después, el joven asistente regresa. "Dice que vaya de todas maneras."

Con esto, el doctor Stone entiende lo que se necesita. Cuando camina por el pasillo hacia ella, la visualiza serena y tranquila y "ve" que ella responde positivamente a su preocupación afectuosa, pacífica y sustentadora. Antes de llegar a ella, la pantalla cambia de repente de los caóticos patrones de luz a un hermoso patrón de simetría.

La escena transcurre ahora en 1981, en el continente. Jean Millay se dirige ahora a la convención de la Asociación Americana de Investigación Educativa. En lugar de una pantalla de cine común, usa una "escultura de luz", una caja con líneas de luz de diferentes colores, que, cuando es activada por las ondas cerebrales, produce un efecto tridimensional. Cada color representa una frecuencia cerebral diferente. "Con el adecuado foco de atención", afirma, "el cerebro puede producir penetraciones poderosas."

Relato estos dos incidentes por dos razones principales.

Primero, nos dan una idea de los progresos en este campo de investigación en un período de diez años, tomando a la doctora Millay como un ejemplo. En cierta forma, produce satisfacción ser testigo de este trabajo de investigación en el terreno de la educación. Pero al mismo tiempo, es frustrante ver la lentitud con que estos hallazgos se aplican al aula de clase. Los negocios y la industria también están en deuda en lo que respecta a la aplicación de estos descubrimientos.

En segundo lugar, el incidente de Honolulú demuestra la capacidad de una mente humana para afectar a otra en una dirección positiva. Y ese es el tema de este capítulo.

LAS ONDAS CEREBRALES DE UNA PERSONA AFECTAN A LAS ONDAS CEREBRALES DE OTRA

En la Tercera Conferencia Mundial de Psicotrónica, realizada en Montecarlo en 1975, un investigador pidió dos voluntarios. Dos mujeres se acercaron por el pasillo. Las sentó mirándose una a la otra. Cada una de ellas fue conectada a un electroencefalógrafo. Un enorme disco detrás de cada silla, visible para la audiencia, mostraba el nivel cerebral predominante.

Les pidió a las mujeres que se relajaran. En pocos minutos, las dos estaban mostrando catorce o quince ciclos por segundo. "Ahora ayúdense mutuamente a relajarse", les mandó. Casi de inmediato, los discos mostraron una disminución a once o doce ciclos.

Luego el investigador se volvió a la audiencia. "Ahora ayúdenlas todos a relajarse", dijo. De nuevo los dos discos reflejaron una disminución a aproximadamente diez ciclos.

No se dieron instrucciones sobre cómo ayudar a las dos voluntarias a relajarse. Sin embargo, sin una metodología específica, las dos voluntarias fueron capaces de ayudarse mutuamente y la audiencia fue capaz de ayudarlas.

Esto es porque el mismo concepto de relajación relaja.

Este efecto de las ondas cerebrales no se aminora con la distancia. Experimentos del Laboratorio de Sueños Maimónides conducidos bajo la supervisión del doctor Stanley Kripper hace años demostraron esto al utilizar parejas casadas como voluntarios. El marido y la mujer fueron ubicados en diferentes hospitales a unas siete millas de distancia y cada uno fue conectado a aparatos de biorretroalimentación y monitoreo fisiológico.

"Su esposa acaba de morir; no, ella está bien. Sólo estamos haciendo una prueba."

Cuando se pronunciaba esta frase, los instrumentos mostraban un efecto de conmoción repentino: el corazón, la presión sanguínea, las ondas cerebrales. Y a siete millas

de distancia, el instrumento que controlaba a la mujer mostraba un efecto similar en el mismo instante.

Incluso hubo distancias mayores en experimentos rusos con animales. La madre de una cría fue llevada mar adentro en un submarino. Cuando un miembro de la cría fue muerto en tierra, a cientos de millas de distancia, la madre instantáneamente reaccionó de un modo mensurable.

Cuando tomamos conciencia de nuestro efecto sobre el otro, empezamos a controlar ese efecto. Cuando nos damos cuenta de que las ondas de nuestro cerebro rodean a la tierra en longitud, ya no consideramos más la distancia de casa a la oficina o de la oficina al depósito como un factor de importancia.

EL DIRECTIVO COMO UN EMISOR

Tú tienes una estación de transmisión. Tu cabeza es esa estación. Es una estación de un solo hombre. Tú eres su ingeniero y su director de programación. Tu audiencia es bastante selectiva. Llegas a todas las personas en que piensas.

La estación produce dinero. Puedes usarla para manejar personas difíciles, resolver problemas de disciplina, despejar conflictos de personalidad y eliminar la improductividad individual.

Si con esto comienza a hacérsete agua la boca, tanto que decides con impaciencia usar el método antes de practicar los ejercicios previos para aumentar tu control de alfa o los ejercicios de visualización e imaginación para alcanzar la clarividencia, lamento decirte, señor ejecutivo, que te volverás impaciente esperando resultados.

Las semanas de práctica diaria del Método Silva son necesarias para llegar a resultados controlados. Las capacidades naturales están latentes dentro de todos nosotros, pero también lo son las capacidades para jugar al tenis o pa-

ra usar una máquina de escribir. Estas capacidades necesitan ser ejercitadas de un cierto modo para brindar los resultados deseados.

COMO EMITIR ARMONIA

George Otis, ex director general de la Lear Corporation, y ahora un evangelista que encabeza una serie de televisión nacional llamada "High Adventure", lanzó una emisora de radio y televisión en un enclave del sur del Líbano, rodeada de terroristas de la OLP, fuerzas de paz de las Naciones Unidas, tropas israelíes y fuerzas sirias. La emisora usa el Evangelio y música country para emitir armonía a musulmanes, cristianos y judíos en guerra; ha sido una fuerza de paz. Un importante funcionario militar dijo: "La emisora ha valido lo que dos divisiones para traer paz a la región." La música es un elemento del cerebro derecho.

"Doc" Severinsen, el pintoresco líder de la banda de música del show de Johnny Carson, es en cierta forma un empresario. Usa el Método Silva. El éxito que obtiene como empresario se refleja en la armonía con que sus músicos son capaces de actuar.

Tú, como empresario, puedes ser un factor de desorden o de orden, de conflicto o de cooperación, de discordia o de armonía, de ineficacia o de eficiencia, de un equipo en el que todos tiran para su lado o de un equipo en el que todos van juntos. Con el Método Silva, eres capaz de inducir el trabajo en equipo.

En este capítulo, vamos a tratar específicamente situaciones con las cuales puedes enfrentarte. Todas las situaciones que implican problemas humanos pueden ser resueltas cuando se usa *todo* el cerebro; todo el cerebro del director, pero también todo el cerebro de la otra persona involucrada.

Un pez usa todo su cerebro de manera natural. Es al-

go sabido por todos que el salmón siempre regresa a las aguas que le sirven de hogar para alimentarse, aunque esto signifique viajar millas contra corriente. Después de la erupción del Monte Santa Elena, los biólogos esperaron que los salmones, algunos con más de veinticinco libras de peso, murieran tratando de remontar los ríos Cowlitz y Toutle como hacían habitualmente, pues esos dos ríos estaban obstruidos por completo con barro y desechos. Para su sorpresa, los salmones evitaron esos ríos y remontaron el cercano río Kalama, que estaba libre de desechos y barro. ¿Cómo lo supieron los salmones?

Cuando todo el cerebro está trabajando, el instinto y la intuición salen a la luz; todo el cerebro para todo el pez.

Sería ideal que todos los trabajadores de una compañía activaran la totalidad de su cerebro. Con el Método Silva, esta unanimidad de funcionamiento del cerebro obraría milagros para la compañía (y ya lo está haciendo en muchas) tanto como para el gerente.

En Venezuela, el gobierno está intentando elevar el nivel de inteligencia de toda la población. Este proyecto es conducido por el Ministerio para el Desarrollo de la Inteligencia, que trabaja no sólo con las instituciones educacionales existentes sino también con los medios de comunicación. La meta es establecer una "creatividad interna".

Tú eres un buen principio dentro de tu firma. Si consideraras tu propio desarrollo como clarividente y comunicador subjetivo, un medio para sobrepasar a otros, podrías estar separándote de otro salmón y nadando contra corriente en aguas obstruidas, solo.

Cuando descubras tu propia capacidad de emitir, trasmite la existencia de esta capacidad a otros. Luego cuando ellos desarrollen la suya, se volverán incluso mejores receptores de tus mensajes. El resultado: un equipo imbatible.

LA SIMPLICIDAD DE LA COMUNICACION SUBJETIVA

Lo siguiente es una descripción de catálogo de un curso universitario titulado "Comunicación para directivos":

> Este curso te brinda una comprensión de las comunicaciones de persona a persona, la comunicación en organizaciones y las comunicaciones de los medios masivos, todos desde el punto de vista del directivo. Aprenderás lo que funciona mejor, lo que no funciona y cómo ayudar a otros a comunicarse de una manera más eficaz.

¿Puedes imaginar la gran cantidad de detalles que abarca este curso? Cubre comunicaciones orales que pueden empantanarse debido al enfoque, la personalidad, el vocabulario, el tono y los contenidos. También cubre la redacción de memos, de cartas y de informes y tú sabes cuántos "sís" y cuántos "nos" pueden ser necesarios para lograr que el mensaje llegue a destino a través de la palabra escrita. Tiene que cubrir las ediciones de la prensa, propaganda, boletines, periódicos, notas para periódicos y revistas como parte de las actividades de publicidad en los medios de comunicación. Una cantidad formidable de detalles.

Hagamos ahora una descripción similar de otro curso titulado "Comunicación subjetiva para directivos":

> Este curso te brinda entrenamiento para comunicarte en el nivel alfa a través de la visualización y la imaginación.

¿Qué cubre este curso? Relajación, visualización e imaginación con el estilo propio de un estadista; punto.

El curso de la universidad es un curso basado en el cerebro izquierdo. Se introduce en la comunicación objeti-

va con todo detalle. El cerebro izquierdo se alimenta de detalles. En los enfoques del cerebro izquierdo, los detalles tienden a proliferar. El curso que acabo de describir está basado en el cerebro derecho. El cerebro derecho no entra en detalles. Ve a vista de pájaro, todo el cuadro. Percibe la imagen de la totalidad; una unidad que hay detrás del universo.

La comunicación subjetiva es simple. Se basa en un principio firme: la verdad, transmitida de un modo compasivo. Este va a ser un capítulo fácil para ti.

ESTUDIO DE CASOS. COMO APROVECHARLOS

Estas son tres situaciones gerenciales comunes. De acuerdo con los métodos que ya hemos explicado y que se resumen al final del último capítulo, ¿cómo usarías el Método Silva para resolver los problemas que plantean?

Para que esto se convierta en una óptima experiencia de aprendizaje, que te capacite para aplicar el Método Silva para tus propias situaciones gerenciales, se recomienda que leas un caso y luego decidas cómo lo manejarías antes de leer las respuestas suministradas. De esta forma, estarás ejercitando una determinación tal que cuando llegue el momento de usar el Método Silva, sepas responder por ti mismo a la pregunta "¿Cómo?"

Esto no es sugerir que hay sólo una aplicación del Método Silva que funcione. Todo método que implique el uso del cerebro derecho, de técnicas disparadoras y de comunicación subjetiva ayudará porque significa que aprovechas mejor la capacidad de tu cerebro. Las respuestas suministradas serán las que parecen más apropiadas. También se señalarán alternativas.

EL CAPATAZ DEMASIADO INDULGENTE

Caso de Estudio I. Nathan J. ha sido ascendido hace poco a capataz para remplazar a un hombre que renunció por un trabajo mejor. Nat, como es conocido por sus compañeros, siempre ha sido bonachón, escrupuloso y leal a la compañía. Pero ahora, como capataz, es demasiado permisivo. No hace cumplir las reglas. La productividad está disminuyendo. La disciplina es pobre. Tú has tenido tres reuniones con Nat. Durante la primera, le llamaste la atención sobre el cambio de actitud necesrio para el trabajo de capataz, o sea, que se debía socializar menos y supervisar más. Estuvo de acuerdo. Durante la segunda, mencionaste instancias específicas de infracciones a las reglas y cómo pusieron en peligro la seguridad de los trabajadores. Estuvo de acuerdo. Durante la tercera, lo alentaste vigorosamente. La disciplina debía tomar forma. La producción tenía que aumentar. Estuvo de acuerdo. Ahora te das cuenta de que la actitud ansiosa de Nat que asentía siempre era la forma de ocultar su falta de deseo de discutir el asunto y quizá su falta de deseo de cambiar la situación. Es un buen hombre. Quitarle el cargo podría ser desmoralizador para él y para los otros. Además, habiendo recomendado a Nat como capataz, podrías erosionar tu propia posición con tu supervisor. ¿Qué haces? ¿Cómo usas el Método Silva para resolver este problema?

REGLAS DE NEGOCIACION DELICADAS

Caso de Estudio II. Una persona de control de calidad ha sido despedida por dejar pasar defectos que podrían tener resultados desastrosos para los consumidores de comida preparada. La administración te ha apoyado tanto en tu decisión como durante los procedimientos subsecuentes

comenzados por el sindicato que quería que el hombre fuera reinstalado.

Al principio, las negociaciones se centraron en si el inspector despedido había pasado por alto voluntariamente los defectos, y, si había sido así, si fue para pacificar la preferencia de la gerencia de no "agitar las aguas" o si fue la propia inclinación del inspector de no querer tomar una postura antagonista hacia sus compañeros señalándoles sus defectos.

Ahora, estas negociaciones involucran a representantes de una agencia gubernamental que ordenó que el producto fuera retirado de los estantes. Están revisando los procedimientos de control de calidad de la compañía, en especial las actitudes de los inspectores y su posible laxitud o permisividad. Esto ha tenido un efecto polarizador y se ha convertido en un círculo vicioso: Eres condenado por el gobierno si lo haces (volver a contratar); y condenado por el sindicato si no lo haces.

Después de una sesión de tres horas muy frustrante, se programa una reunión final para las nueve de la mañana del día siguiente. ¿Puedes usar el Método Silva para resolver este problema? ¿Cómo?

EL BEBEDOR SECRETO

Caso de Estudio III. Ralph P. era un vendedor veterano de tu compañía de servicios de impresión. A menudo era necesario que almorzara con clientes existentes o potenciales para hablar de negocios. En esos almuerzos bebía dos o tres martinis. Como apreciaban el éxito de Ralph como vendedor, los almuerzos con alcohol no sólo eran perdonados, sino que la compañía pagaba por ellos. Tú habías dado el visto bueno a los gastos.

En los últimos seis meses, las ventas de Ralph disminuyeron, y vendedores más jóvenes con menos experiencia

y menos conexiones en el comercio lo estaban superando. En reuniones matinales con Ralph percibiste el olor a alcohol en su aliento. Con cierta reticencia, revisaste su escritorio. Encontraste una botella en un cajón y una petaca en el bolsillo de su chaqueta. Cuando se lo enfrentó con esto, Ralph minimizó la situación. Ha llegado el momento de tomar una decisión. ¿Despedirías a este veterano? No puedes forzarlo a dejar de beber o a buscar ayuda. ¿Puede ayudar el Método Silva? ¿Cómo?

COMO APLICAR EL METODO SILVA EN EL **CASO I**

Técnica sugerida. Nathan J. es inseguro como capataz. Ha aceptado el nuevo cargo y la nueva paga pero no las nuevas responsabilidades. Importa poco si se siente inseguro porque no sabe qué directivas dar o porque no sabe cómo hacerlas cumplir. Esta inseguridad básica lo ha vuelto sordo a consejos y críticas. La comunicación objetiva está trabada. Lo indicado es la comunicación subjetiva. El procedimiento es entrar en el nivel alfa con el método 5 a 1 y visualizar a Nathan. Recrea la primera reunión y muévela un poco hacia la derecha. Repasa los mismos puntos que antes, explicando de un modo comprensivo, pero nada crítico, cómo menos relaciones sociales y más supervisión beneficiarían a la compañía y a todos los interesados. Recrea la segunda reunión, moviendo la imagen un poco más hacia el medio pero todavía a la derecha puesto que sigue estando en el pasado. De nuevo, repasa las infracciones a las reglas y revisa por qué se establecieron esas reglas, señalando los riesgos para la seguridad que significaron esas infracciones. Recrea la tercera reunión, moviendo la imagen más cerca del medio todavía. De una manera diplomática habla sobre los beneficios para todos de un incremento de su atención en lo referido a la disciplina y a la

productividad. La escena siguiente es en el futuro, por lo tanto imagínala a la izquierda. En tu imaginación, ve que Nathan acepta sus responsabilidades. Ve que supervisa con confianza y capacidad. Velo como un capataz escrupuloso y eficaz.

Técnicas alternativas. Si consideras este un problema crítico, puedes programar despertarte por la noche en el mejor momento para comunicarte con él de manera subjetiva y puedes crear un psicólogo experto que te ayude. Si consideras esta una situación menor, puedes tener conversaciones objetivas adicionales con Nathan, juntando tus tres dedos para decir lo correcto en el momento oportuno de modo que Nathan comprenda.

COMO APLICAR EL METODO SILVA EN EL CASO II

Técnica sugerida. Esta es una reunión importante. Para la gerencia porque quiere guardar las apariencias; no quiere permitir que el sindicato se salga siempre con la suya. Para el sindicato, por otro lado, puede tratarse también de guardar las apariencias; quiere mostrar a sus miembros que no deja que la gerencia se salga siempre con la suya. La solución radica aquí en evitar la polaridad en el frente de batalla y en no tratar de ver *quién* tiene razón sino *qué* es lo correcto. La parte que necesita ganar es el consumidor. Desde el punto de vista del consumidor, no importa si el sindicato o la gerencia gana o si el inspector es contratado de nuevo o no. Lo que importa es que el inspector no tenga un empleo con la misma responsabilidad. Esto satisfaría a la agencia gubernamental, también. El trabajo en alfa esa noche será entonces usar el método para "acontecimientos importantes" con las personas clave en la imagen, es decir los negociadores sindicales y los negociadores de la gerencia. Antes de ir a dormir, entra en el nivel alfa con el méto-

do 3 a 1, 10 a 1. En alfa, elige un experto en relaciones entre trabajadores y gerencia que esté a tu lado. Prográmate para despertar en el mejor momento para comunicarte con los trabajadores y la gente de la compañía, identifícalos visualizándolos uno por uno. Duérmete. Cuando despiertes, de nuevo entra en el nivel alfa con la misma cuenta doble. Saluda al experto que tienes al lado. Ve a los representantes de los trabajadores y a la gente de la compañía que llegan a la sala de reuniones. La escena está justo frente a ti. Son cordiales y se dan la mano. La segunda escena está ligeramente hacia la izquierda. Ofrece tu solución de "lo que es correcto". Ve que todos están de acuerdo. Ve que se discuten los detalles en forma amigable. En la tercera y última escena el inspector está trabajando feliz en un área menos importante de control de calidad. Tus colegas están contentos. Los representantes sindicales están satisfechos. Termina tu sesión. Deberías repetir esto por la mañana, sea antes de dejar la casa o en la oficina.

Técnica alternativa. Si tu análisis es diferente, puedes querer programar que el inspector sea contratado por otra firma. Si esto resuelve el problema, y no causa un problema para el inspector o para su nueva firma, puede ser una solución viable y que funcione de acuerdo con el Método Silva, pero tienes que prepararte antes de la reunión vital. Durante varias noches, programa a través de imágenes mentales, vistas progresivamente hacia la izquierda, que esa contratación se produce. Ve las entrevistas. Ve el apretón de manos que sella la contratación. Si no identificas a la compañía en tus imágenes, evitarás crear un bloqueo.

COMO APLICAR EL METODO SILVA EN EL CASO III

Técnica sugerida. Ralph es una víctima de sus propios miedos. Quizás es el miedo a ser jubilado, o el miedo al fra-

caso, o el miedo a la muerte, o el miedo a la vejez. Cualquiera sea su miedo, Ralph se ha apoyado en la muleta que ha adquirido durante sus almuerzos de ventas: el alcohol. Por la falta de deseo de buscar ayuda o de ayudarse a sí mismo, el Método Silva de comunicación subjetiva debería ser usado para liberarlo del problema desde un nivel de supervivencia. Las neuronas están programadas para la supervivencia. Ralph ha estado programando sus neuronas para su propia destrucción. Necesita revertir el proceso. Entra en tu nivel alfa. Ve a Ralph en una escena justo en frente tuyo. Háblale de un modo espiritual. El alcohol lo está matando. El está aquí para crear. Pídele que viva para el Creador. Tiene una enfermedad –el alcoholismo– y necesita buscar ayuda afuera. Ve que Ralph se une a una organización como Alcohólicos Anónimos y finalmente se desprende de la botella y vacía la petaca en el lavabo. Mueve la escena un poco hacia la izquierda. Ve a Ralph como era antes: un vendedor consumado, bebiendo agua mineral durante el almuerzo.

Técnicas alternativas. Otros métodos para manejar este problema se desarrollarán en las próximas páginas, pero entre los enfoques del Método Silva ya descritos, habría técnicas alternativas en las directrices de la conversación subjetiva. Podrías preferir comenzar con una conversación directa: "¿No sería mejor para todos los interesados si dejaras de beber?" o "Deja de beber, Ralph, venderás mejor. Quizá deberías conseguir ayuda para este problema."

¿ES RARA LA COMUNICACION SUBJETIVA?

Cuando usas el Método Silva de comunicación subjetiva y ves el capataz permisivo volviéndose estricto y ejerciendo su autoridad; cuando ves al sindicato y a la gerencia alcanzando un compromiso armonioso; cuando ves al ven-

dedor alcohólico yendo a una clínica, podrías al principio pensar que es coincidencia. Después de obtener más éxitos, comienzas a comprender que "funciona".

Esta aceptación no borra aún la sensación de que es algo raro o novedoso. Nuestra orientación hacia el cerebro izquierdo exige una explicación lógica.

El mundo de las ciencias ha sido forzado a concentrarse en obtener una explicación lógica. Se ha hecho un progreso considerable. El incentivo parece venir de dos direcciones:

1. El Departamento de Defensa de los Estados Unidos ha autorizado el gasto de fondos para el estudio de fenómenos psíquicos y su uso en estrategias militares.

2. La Unión Soviética ha estado encarando el estudio de fenómenos psíquicos durante muchos años y se la considera más avanzada que nosotros en este campo.

A medida que la ciencia responde, se examinan cada vez más capacidades "novedosas" de la mente en el laboratorio. La capacidad psíquica se utiliza con más franqueza en los departamentos de policía, entre los geólogos y los arqueólogos. Cada vez más hombres de negocios se atreven a utilizar la llamada percepción extrasensorial.

El empresario que es capaz de influir en los acontecimientos exteriores con su propia conducta está ejerciendo la psicoquinesis. La psicoquinesis se está estudiando en los laboratorios de varias prestigiosas organizaciones científicas. Sin embargo, pueden pasar años antes de que se alcance una explicación racional, lógica, razonable, conforme al cerebro izquierdo.

¿Qué hacemos mientras tanto? ¿Cómo vivimos con algo que no entendemos? Un contratista de edificios en la Costa Este tenía sueños precognitivos. Soñaba con accidentes e incendios antes de que sucedieran. Discutía con miembros de la familia para que cambiaran sus planes pero estos se reían ante sus razones. Una de sus predicciones llegó a los servicios de noticias y después se hizo realidad.

No comprendió su capacidad. Tuvo todos los síntomas de un colapso nervioso y debió retirarse de la actividad comercial prematuramente. Esto sucedió treinta años atrás. No podía hablar de su capacidad con tanta facilidad como podemos hoy.

Hoy la capacidad psíquica no es ya un tema tabú; ha madurado.

COMO EVITAR LAS RAZONES DEL CEREBRO IZQUIERDO

¿Por qué lloramos? ¿Por qué soñamos? ¿Por qué los esquemas de color afectan a nuestra forma de pensar o de sentir? ¿Por qué la música suave afecta a nuestro ánimo? Estos son fenómenos del cerebro derecho para los cuales no tenemos una explicación lógica que convenza al cerebro izquierdo. Hay otros fenómenos del cerebro derecho. Hemos llegado a aceptarlos; ya no son considerados fenómenos. Hemos evitado los requerimientos del cerebro izquierdo que exige razones lógicas.

Pese al hecho de que nuestra sociedad regida por el cerebro izquierdo se enorgullece de su pragmatismo y su racionalismo, acepta muchas cosas de la mente y de la naturaleza humana que no puede comprender. Los tremendos poderes de la mente son aceptados aunque están más allá de lo que los poderes de la mente humana puede comprender.

"Espera un momento", dices. "¿El cerebro no tiene el poder de comprender sus propios poderes?" Es un buen punto. Déjame decirlo de este modo: la mitad del cerebro no tiene el poder de comprender los poderes de todo el cerebro. "¿Está esto más de acuerdo con la lógica?"

Una vez que activamos el hemisferio derecho, como ahora estás haciendo, es todo el cerebro que entonces se aboca a su propia comprensión, y esta comprensión se vuelve posible.

Investigadores de Caltech en California han encontrado que el hemisferio derecho es mucho más consciente y sofisticado que lo que se suponía antes y que comunica lo que sabe al cerebro izquierdo, aparentemente a través del tronco cerebral común.

Cuando usas la comunicación subjetiva en tu negocio y provocas "milagros" con gente difícil, en situaciones de disciplina, en problemas de conducta, comienzas a aceptar estos "milagros" como la manifestación de otra de tus habilidades directivas.

Otros comenzarán a admirarte. Cuando te pregunten, siempre puedes señalar este libro y el entrenamiento del Método Silva que aprendiste de manera autodidacta. Lo "novedoso" entonces se convierte en cotidiano.

UN EJEMPLO DEL CEREBRO IZQUIERDO Y EL CEREBRO DERECHO

John R., un graduado del Método Silva, es un agente inmobiliario de éxito. Tiene un número de agentes con licencia que trabajan para él. John cree que la mejor manera en que un empresario puede mantener un alto nivel de productividad y de buena disciplina es ser uno mismo una persona productiva y disciplinada. Por lo tanto, tiene un alto nivel de motivación manteniendo un récord de ventas. Así es como John aplica el Método Silva para hacer una venta específica.

Usa el método 3 a 1, 10 a 1 para entrar en su nivel alfa antes de dormir. Luego imagina a un experto a su lado. Esta persona puede estar viva o muerta. Puede ser hombre o mujer. John R. se programa (se da instrucciones) luego para despertar en el momento adecuado en que su cliente potencial esté en el mejor estado para aceptar la comunicación subjetiva. Posteriormente se duerme.

Al describirme su enfoque, el graduado explicó:

"Cuando se trata de un terreno muy costoso o un gran edificio, 'lo encaro' con el Método Silva." Por lo tanto supondremos, al describirte su método ahora, que esta es una propiedad importante de precio elevado.

> Me levanto en algún momento durante la noche y de inmediato uso el método 3 a 1, 10 a 1 para entrar en alfa. Saludo a mi experto e imagino al cliente potencial que entrevistaré al día siguiente. Luego muevo la escena un poco hacia la izquierda y explico las ventajas de la propiedad. Pregunto a mi experto si me olvidé de algo. A menudo, me llegan ideas que me parecen sin importancia, pero son obviamente importantes para el comprador potencial. De nuevo, muevo la escena hacia la izquierda y veo al comprador, apreciando la información y considerando la compra.

Al usar este método, John R. no crea posibles problemas porque no programa la verdadera venta concretada con un cliente en particular. Al evitar ver la venta concretada, impide que se cree un bloqueo en la imagen y es capaz de que su venta subjetiva se concrete en la realidad. El resultado es un alto nivel de ventas.

La libre voluntad del cliente debe ser respetada. La libre voluntad es un don universal de todas las personas. No podemos programar con éxito *contra* la libre voluntad. Pero podemos programar *a favor* de beneficios mutuos. Nuestro graduado va tan lejos como puede con una persona específica. Podría haber elegido programar la venta sin identificar al cliente.

Hemos dejado fuera un ingrediente que cubriremos en el próximo capítulo. Este agente inmobiliario usa también el Método Silva para determinar cuál es el mejor medio donde promocionar la propiedad, la mejor página de un periódico e incluso el mejor día, ahorrando así tiempo y dinero.

EL DIRECTIVO OBJETIVO, SUBJETIVO

Tú eres un buen ejemplo para tu personal, pero quizá sólo un buen ejemplo *objetivo*. Un directivo lo es porque ha demostrado tener un amplio espectro de conocimientos sobre el negocio, realmente más amplio que el conocimiento específico de un solo trabajo. Como directivo, eres respetado por esa razón. Tu gente está impresionada por tus acciones y tus palabras. Estas son objetivas. Son sólo la mitad de la historia.

¿Cómo impresionas a tu personal? Objetivamente, haces lo que has estado haciendo: hacer bien tu trabajo y hacer bien el trabajo de todos los demás. Subjetivamente, entras en tu nivel alfa y "ves" esos trabajos bien hechos.

La información se imprime en las células cerebrales cuando el cerebro está funcionando en el máximo de sus posibilidades energéticas y sincronizadas. Se ha hallado que este es el nivel alfa, la frecuencia cerebral óptima para imprimir información en nosotros mismos y en los otros.

Cuando el hombre de negocios tiene su mente bajo control, y cuando usa ese control para entrar en el nivel alfa y programar, es más eficaz. Cuando usa la programación en alfa para "ver" actividades que se producen de una manera eficaz y creativa, está estableciendo un ejemplo subjetivo para los otros. Sus neuronas cerebrales entran en resonancia con las de los otros involucrados en las actividades y reciben también la programación. Al conseugir que otras neuronas cerebrales resuenen con las suyas en una meta común, alienta el trabajo de equipo.

Todos tenemos una voluntad libre. No podemos quitarle la libre voluntad a otros con nuestra propia voluntad. Esto sería crear un problema para los otros. Las neuronas cerebrales están programadas para resolver problemas, no para crearlos.

El hombre de negocios puede entrar en su nivel alfa y ver sus diez empleados trabajando en armonía, sin irritaciones individuales que arruinen el trabajo de equipo. Esto producirá los efectos deseados a menos que haya algún tipo de "problemas de bloqueo", como se explicó antes.

Supongamos, primero, que no hay problemas de este tipo; que las soluciones para el día de trabajo del directivo pueden tener efecto sin interferir con la libre voluntad de otros. Entonces, usarás tu nivel mental alfa de este modo para programar una mejor disciplina, relaciones más armoniosas entre los empleados y "un buen día".

- Usa el método 5 a 1 cuando despiertes por la mañana. Vuelve los ojos un poco hacia arriba y visualiza tu oficina, tu negocio o tu fábrica. Recuerda un momento en que hayas estado encantado con la disciplina y visualízalo a tu derecha. Si no puedes recordar un momento así, imagina cómo sería.

- Ahora visualiza la misma condición con el escenario de mañana, moviendo la imagen un poco hacia la izquierda. Gira la cabeza a la derecha de nuevo y visualiza una ocasión en la que no haya habido fricciones o discordias; o imagina cómo sería un momento así.

- De nuevo, traslada esa imagen a las condiciones de mañana y vela a tu izquierda. Repite este proceso para cada factor que quieras programar: una mejora en la eficiencia, el volumen, la calidad, etcétera. Termina haciendo algunas afirmaciones positivas sobre ti mis-

mo; luego, cuenta de 1 a 5 sintiéndote mejor que antes.

Supongamos ahora que hay un "problema de bloqueo". Un ejemplo podría ser si uno de tus empleados es un fumador empedernido y está trabajando muy cerca de otro empleado que no fuma. Como los dos tienen libre voluntad, tu visualización de esos dos trabajadores juntos en armonía no tendrá efecto en su batalla diaria:

"Apágalo."

"Acabo de encenderlo."

Puedes manejar esto como un problema separado. El enfoque de problemas como el fumar o el beber ha sido discutido antes. A menos que lo soluciones, continuará inyectando disonancia en tu visualización. Sin embargo, la visualización creativa es una herramienta poderosa.

TODO FUNCIONA MEJOR

Richard Bach, graduado de Control Mental y autor de uno de los libros de más éxito alguna vez escritos, *Jonathan Livingston Seagull*, explica: "La visualización creativa es en verdad lo que está detrás del Método Silva; esto es, cualquier cosa que puedes visualizar, puedes hacerla real."

Esto es definirlo con exactitud. Es afinar el viejo dicho, "Lo que el hombre puede concebir, puede alcanzarlo." Si puedes concebir "un buen día",... ¿Necesito terminar la frase?

Todo funciona mejor cuando *tú* funcionas; pero el funcionamiento objetivo, por más productivo que sea, no es el único funcionamiento de que eres capaz. También puedes funcionar de manera subjetiva, usando los diez ciclos por segundo para entrar en resonancia con otras mentes y conseguir que todo marche aún mejor.

Cómo un vendedor de pólizas de seguros de un millón de dólares de Pawtucket, Rhode Island, usó el Método Silva fue relatado en el *Times* de Pawtucket. El y otras tres personas de su oficina hicieron el curso del Método Silva y todos menos uno decidieron ponerlo a prueba por un tiempo. Durante ese período los tres aumentaron la producción de todo el personal en un 490 por ciento.

Un periodista de otro medio dijo: "Lo sorprendente, lo casi aterrador es que funciona. Los estudiantes se entrenan para 'funcionar como psíquicos' que pueden poner en marcha o apagar sus poderes extrasensoriales a voluntad." Los estudiantes aprenden todo esto (y más) al aprender la función de un estado natural de la mente, el nivel alfa.

Todo funciona mejor. En este capítulo, nos hemos dedicado a los problemas de disciplina y a otros problemas con el personal, pero usamos sólo unos pocos ejemplos. Para que veas la amplia gama de aplicaciones incluso dentro de este estrecho panorama, te presento algunas situaciones problemáticas adicionales y soluciones tipo que pueden ayudar.

Diez situaciones problemáticas y cómo manejarlas subjetivamente

Situación problemática	*Imagen de la solución*
Tu asistente siente que no recibe suficiente reconocimiento.	Alábalo subjetivamente. Realiza una cena imaginaria de agradecimiento en su honor.
Un empleado de hace muchos años resiente la contratación de un hombre nuevo.	Recuérdale de manera subjetiva que el hombre nuevo podría ser su hijo. Ve a los dos trabajando juntos y en armonía.

Un técnico objeta demasiado trabajo administrativo.	Ve que el tiempo pasa más rápido mientras trabaja en eso.
Un empleado quejoso continúa hablando de su compañía anterior.	Mantén una conversación subjetiva sobre los más y los menos de cada empleo. Ve que aprovecha los más.
Un empleado siente que hay injusticias con el salario.	Apela subjetivamente a su tolerancia para esta injusticia temporal, asegurándole que "esto también pasará."
Dos hombres nunca se llevaron bien.	Perdona a cada uno y pídeles que se perdonen mutuamente. Ve que esto sucede.
A un empleado no le gusta el trabajo que se le asignó.	Velo infeliz. Mueve la imagen hacia la izquierda, mientras lo alientas. Ve que se adapta mejor.
Un empleado falta con frecuencia debido a la fragilidad de su salud.	Un capítulo posterior cubre esto de un modo más directo, pero entretanto mantén imágenes de él en un excelente estado de salud.
Un empleado discute continuamente sus problemas personales en el trabajo.	En una conversación subjetiva, aliéntalo a poner sus problemas en una bolsa en la puerta de calle cuando sale para el trabajo. Ve que lo hace.

La esposa de un empleado lo está haciendo sentir insatisfecho con su trabajo.	Mantén una conversación subjetiva de tres vías señalando los beneficios de las actitudes positivas.

CONCENTRACION EN LAS SITUACIONES DIFICILES DE ERRADICAR

Cuando un empresario clarividente se enfrenta con una persona difícil que no responde a los enfoques objetivos, se hace necesario el enfoque subjetivo. El enfoque subjetivo con frecuencia necesita estar focalizado en esa persona específica en lugar de en el grupo. Este es un método eficaz:

- Programa en tu nivel alfa antes de dormir que despertarás en forma automática en el mejor momento para programar a la persona problemática.

- Cuando despiertes, entra de nuevo en tu nivel y visualiza la persona problemática frente a ti.

- Háblale mentalmente sobre la necesidad de circunscribirse a las reglas, llevarse bien con los demás, o cualquier otra cosa que contribuya al problema (más pasos después).

Es como si estuvieras hablando a la persona "esencial", a la naturaleza interior de la persona que es más inteligente y comprensiva. Es como si la persona problemática estuviera hipnotizada, y tú estuvieras pasando por alto la conciencia crítica de esa persona. Cuando explicas lo que está mal en el comportamiento de esta persona y dejas sen-

tadas las modificaciones que se necesitan hacer, estás programando un cambio para mejor en esa persona. No te arriesgues a "romper la conexión" recurriendo a la recriminación. En cambio, mantén una conversación de corazón a corazón, enfatizando los beneficios para todos los interesados, y tu deseo de ayudarlo a armonizar más con los otros y a sincronizar sus esfuerzos para lograr una mayor productividad, comodidad y placer.

Una palabra que ordena corrección

- Ahora elige una frase o una palabra que puedas decir con normalidad en tu ambiente de trabajo como "Ayuda" o "Es mejor." Mentalmente di a la persona problemática que siempre que digas esa palabra o frase en la conversación objetiva sobre el trabajo, él entenderá de inmediato que necesita corregir su comportamiento. La palabra o la frase no será usada fuera de contexto sino que surgirá en el curso normal de la conversación. "Siempre que escuches '(palabra o frase)' entenderás de manera automática que estás equivocado y que debes cambiar y cooperar."

- Mueve la escena un poco hacia la izquierda. Es la oficina o el negocio. Pronuncias la palabra o la frase. Ve que la persona problemática entiende y desea cooperar.

- Mueve la escena de nuevo un poco hacia la izquierda. Ve que esa persona ya no es un problema: está feliz, todos están felices.

- Termina tu sesión permitiéndote dormir.

Puedes usar la palabra o la frase en el trabajo al día siguiente y ver los resultados. La persona indisciplinada se vuelve más disciplinada. La persona problemática es cada vez menos un problema. La comunicación subjetiva se ha producido.

Y esto es así.

9

Cómo manejar el tiempo con más eficacia con el Método Silva

Cuando el ejecutivo estudia técnica para aprovechar el tiempo de una manera más eficaz, se encuentra evaluando prioridades, secuencias y horarios. Se lo alienta a delegar más autoridad y a apartarse de lo no esencial. Todo esto es muy aconsejable; pero es sólo el comienzo.

Con el Método Silva, el ejecutivo halla que la clarividencia le ahorra largas pruebas, pasos que consumen tiempo para encontrar el camino correcto. Su mente ya sabe cuál es el mejor camino. Todo lo que tiene que hacer es preguntárselo.

El *Sun* de Baltimore informó hace poco sobre una experiencia en la que un círculo amarillo dibujado en un mapa de Egipto, suministrado a un equipo de investigación de California por un psíquico, terminó con el descubrimiento de los restos de los que se supone son los palacios de Antonio y Cleopatra. Se citó a Stephen Schwartz, ex asistente de investigación en el Departamento del Ejército, que dijo,

"No estamos tratando de probar que la capacidad psíquica existe en las personas. Estamos diciendo simplemente que representa una herramienta que no es tan usada como debiera ser para realizar todo tipo de descubrimientos."

En este capítulo, cubriremos formas de manejar el tiempo de un modo más eficiente –no sólo las horas del día, sino también los días de la semana y las semanas del año– descubriendo el camino correcto a seguir por el clarividente.

Comencemos recordándote al agente inmobiliario que usó el Método Silva para vender una propiedad importante, según describimos en el capítulo anterior.

COMO PEDIRLE RESPUESTAS A TU MENTE

El empresario de una inmobiliaria que tenía una costosa propiedad para vender, que le prometía una comisión sustancial, usaría el procedimiento de la "situación importante" para planificar la estrategia de venta.

Esta estrategia podría consistir en una solicitud postal directa, una campaña telefónica, un programa de anuncios o una combinación de todos. Con el Método Silva, el mejor enfoque –por el cual se podría llegar a vender la propiedad– puede ser determinado de antemano con considerable ahorro de tiempo y de dinero.

Este empresario usó el Método Silva para determinar el mejor canal de comunicación. Resultó ser la publicidad. Luego determinó el mejor medio: televisión, radio o periódicos. El Método Silva respondió: periódicos. Luego determinó cuál era el periódico correcto, qué sección sería la más eficaz, ¡e incluso qué día de la semana publicarlo!

Los resultados tuvieron tanto éxito que se volvió el procedimiento tipo siempre que obtenía una propiedad considerable para vender.

DETERMINACION DE LA ELECCIÓN CLARIVIDENTE

Este es el método aplicado al proyecto particular de la inmobiliaria.

- Usa el método 3 a 1, 10 a 1 antes de dormir para entrar en el nivel alfa.

- Invita a un consejero imaginario a que aparezca en la imagen mientras visualizas la propiedad a vender.

- Instrúyete para despertar en el momento adecuado para trabajar en ese proyecto. Duerme desde el nivel alfa.

- Cuando despiertes durante la noche, usa de nuevo el método 3 a 1, 10 a 1 para entrar en alfa.

- Da la bienvenida a tu consejero imaginario. De nuevo, visualiza la propiedad. Luego formula la primera pregunta sobre lo que debes decidir. En este caso, la pregunta fue: "¿Me pongo en contacto con el comprador por teléfono, correo, radio, televisión o periódicos?"

- Luego usa el método de eliminación juntando las opciones de dos en dos y obteniendo una respuesta. Luego se explica cómo llega esta respuesta. En este caso, cuatro métodos de comunicación deben ser eliminados para dejar paso al que debe ser usado.

- Supongamos que el periódico es el medio indicado, usa el método de eliminación para elegir un periódico en particular.

- Usa el método de eliminación para elegir la sección adecuada en ese periódico.

- Usa el método de eliminación para decidir el mejor día para colocar el aviso.

- Agradécele a tu consejero imaginario, termina tu sesión permitiéndote dormir.

Esto es lo que queremos decir por método de eliminación. Selecciona dos alternativas, digamos, correspondencia o teléfono. Formula la pregunta: "¿Cuál debo usar: la correspondencia o el teléfono?" Luego deja que tu mente vague y piense en otra cosa. En unos minutos, vuelve al proyecto y de nuevo formula la pregunta. Una respuesta vendrá. Aparecerá en tu mente: teléfono. Ahora haz lo mismo para comparar el teléfono con el siguiente medio de comunicación. Se eliminará el otro. Continúa hasta que quede sólo un medio. Ese es el que tu supermente te está diciendo que uses.

Algunos practicantes clarividentes prefieren usar un aparato de televisión imaginario. Lo encienden en un punto donde sólo se ve estática o "lluvia". Formulan la pregunta "¿Qué debo usar: la correspondencia o el teléfono?" Luego cambian a un canal que funciona y ven la respuesta en la pantalla imaginaria.

DETERMINACIONES CLARIVIDENTES; POSIBLE ALCANCE

Estás en tu escritorio. Te enfrentas a un trabajo que necesita ser hecho en un cierto límite de tiempo. Tienes varias opciones para poder hacer el trabajo a tiempo. Si hubiera sólo una forma de hacerlo, no habría problema con el factor tiempo. Tomarías el único camino disponible de la manera más eficiente. Sin embargo, sentado allí, ves dos o más formas de hacer el trabajo. ¿Cuál usas?

Tu competencia como directivo puede estar en juego.

Se está probando tu juicio. No es la primera vez que se lo pone a prueba. En el pasado has tomado la decisión correcta más a menudo que la incorrecta. Esta es la posible razón por la cual eres directivo.

Si quieres tomar tu decisión como lo hiciste antes, bien, es tu opción. Pero si quieres aprovechar mejor tu mente, tu capacidad de tomar decisiones, tu genio latente, ahora tienes otro método.

El directivo de una compañía de computadoras tiene una oportunidad de hacer una venta de consideración para su nueva compañía. Tiene tres vendedores importantes entre los cuales elegir. Debe elegir al mejor. Repasa el asunto en forma objetiva. Luego entra en su nivel alfa.

En su nivel, invita al nuevo jefe ejecutivo de la compañía a la escena imaginaria como su consejero. Le pregunta: "¿Es el señor A o el señor B el vendedor adecuado?" Se desconecta y surge B en su mente. Luego pregunta: "¿Es el señor B o el señor C el vendedor adecuado?" Se desconecta y de nuevo surge en su mente el señor B. Asigna al señor B y se produce la gran venta.

Puedes usar este método para detalles al principio. Ve cómo las decisiones clarividentes funcionan al usar esta persona en lugar de aquella, usando este color en lugar de aquel, este equipo en lugar de aquel. A medida que tu capacidad mejore y tu confianza aumente, puedes acercarte gradualmente a las situaciones importantes que pueden ahorrarte mucho tiempo.

EDUCACION: NUNCA ES DEMASIADO TARDE

¿Por qué no te enseñaron cómo hacer esto en la escuela primaria? ¿O en la escuela secundaria? ¿O en la universidad? La respuesta es que maestros y profesores deben aprender a hacer esto primero y a ellos tampoco se lo enseñaron.

Sólo en los últimos cinco años comenzó entre los educadores a crecer el interés en las implicancias del funcionamiento del cerebro derecho y el cerebro izquierdo.

Un informe apareció en *American Psychologist* en 1979 en el cual Ann Dirkes de la División de Educación de la Universidad de Indiana-Universidad Purdue, afirmaba que las técnicas de pensamiento creativo pueden ser aplicadas al aprendizaje académico. Sentía que los educadores podían hacer un mejor uso de los aspectos complementarios de los dos hemisferios. Pero, advirtió, técnicas específicas podían ser necesarias para transferir al cerebro izquierdo lo que el cerebro derecho sabía.

Tenía mucha razón. Las técnicas están en estas páginas. No son las primeras técnicas que el hombre haya ideado para llevar la sutil información del cerebro derecho a la conciencia verbalizada del cerebro izquierdo.

La adivinación de la suerte ha usado a través de los años bolas de cristal para distraer la conciencia y dejar que el mensaje llegue a destino. El péndulo ha sido un medio de sondear por debajo del nivel de conciencia. Las varas, más comúnmente usadas para encontrar reservas de agua, se han utilizado también sobre mapas para ubicar personas perdidas, vetas minerales y las ubicaciones óptimas para negocios. El Método Silva no depende de estos instrumentos. El cerebro derecho puede obtener información para nosotros, si le damos la oportunidad. El nivel alfa es esa oportunidad. Es demasiado tarde para obtener la práctica subjetiva o clarividente en la escuela. Pero no es demasiado tarde para educarte a ti mismo de una forma subjetiva. La escuela está trabajando ahora.

CONEXION CON UNA INTELIGENCIA MAYOR

Niels Bohr, originador de la teoría atómica, se refirió a una *conexión* inusual entre todos los fenómenos físicos, "aunque sólo podemos hablar de ello con imágenes y parábolas". Bohr estaba infiriendo un factor cósmico. Heisenberg habló de "las casi aterradoras simplicidad y totalidad" que refleja la naturaleza.

Otro físico, Arthur Miller, describe la lucha de los físicos cuánticos por definir la intuición y la visualización, que tuvo un importante papel en el desarrollo de la teoría cuántica, y que también infiere una "conexión".

Al imaginar en el nivel alfa nos introducimos en la totalidad universal; nos conectamos. En Beta, al usar nuestros sentidos físicos, nos desconectamos de la totalidad y nos concentramos en lo físico.

Necesitamos hacer las dos cosas. Necesitamos trabajar en este mundo físico en Beta, utilizando todos nuestros sentidos físicos. Y necesitamos restablecer nuestras conexiones con la totalidad, a diario, para entrar en resonancia con ese todo en una especie de conversación de dos vías.

Cuando invitamos a un experto a nuestros sentidos alfa como consejero para resolver un problema, nos ubicamos en el polo receptor de la comunicación con el todo (que yo prefiero llamar Inteligencia Superior); y cuando creamos la escena imaginaria de una solución a ese problema, estamos en el polo emisor de esa comunicación. En efecto, nos volvemos un puente creativo. Nuestro hemisferio derecho nos conecta con la totalidad, nuestro hemisferio izquierdo con la separación.

Todo sucede en Alfa; el cerebro derecho se enciende para tomar su lugar correcto junto al cerebro izquierdo y la energía creativa se encauza a través de este puente desde la Inteligencia Superior al plano físico.

A medida que tú, ejecutivo clarividente, funciones de este modo con más naturalidad, la conexión mejora. Si te hubieran enseñado cómo hacerlo, al menos en el último año de la universidad, ahora estarías ya funcionando así.

Por un tiempo, puede parecerte poco natural. No me parece poco natural a mí; tampoco a los millones de graduados del Método Silva que lo usan no sólo para lograr éxito en los negocios, sino para conseguir una salud mejor para ellos mismos y para otros, para tomar decisiones que involucran a la familia y para aumentar sus capacidades en vocaciones, artes y deportes.

Vas a sentirte cada vez más cómodo respecto de entrar en tu nivel alfa y programar, al enseñarte a ti mismo a través de la práctica y la aplicación. Considerarás una "necesidad vital" programar a diario armonía, creatividad, mejor manejo del tiempo y soluciones. También estarás extendiendo la aplicación de este talento humano natural a áreas de tu vida y de la felicidad que exceden el éxito en los negocios.

Antes sugerimos que una grabación con tu voz podría resultar útil para conducirte a tu nivel alfa y luego a alguna programación positiva. Esta es la forma de hacer la grabación para programar un día productivo, con un uso eficiente del tiempo.

COMO PROGRAMAR UN DIA CON APROVECHAMIENTO DEL TIEMPO

Cuando te relajas y escuchas, puedes cambiar tu conducta. Cuando te relajas en la sala, la cremosa porción de helado que ves en un anuncio de televisión, acompañada por una voz también cremosa enunciando los placeres de su sabor, está cambiando tu conducta. También está cambiando el comportamiento de tantos otros, lo cual hace que el fabricante gaste decenas de miles de dólares en publicidad. Tan sólo una voz tiende la trampa en los anuncios de radio.

Estás a punto de escuchar un "anuncio" de radio. Tiene un producto único para venderte. Estoy seguro de que querrás comprarlo; un día de éxito.

El monólogo que sigue debe ser leído ante una grabadora. Luego puedes pasar la grabación por la mañana cuando despiertas. Cuando se lo lee despacio, con pausas en los lugares adecuados, se necesitan aproximadamente ocho minutos para escucharlo y para programar un día donde el tiempo se aproveche de manera eficaz. ¿Puedes perder ocho minutos de tu día colmado de actividades para escuchar esta grabación? Apuesto que sí. De hecho no puedes darte el lujo de no hacerlo.

En ausencia de un equipo de grabación, puedes hacer que una persona de tu familia lea el monólogo para ti todas las mañanas que quieras programarte. De nuevo, debe ser leído despacio, sin cambios de emoción o volumen en la voz.

Esta grabación no incluye la programación de una solución rápida para problemas específicos que consumen tiempo, como la venta de una propiedad costosa que describimos en este mismo capítulo. Esto debe realizarse por la noche, al acostarte.

Esta es una grabación general para usar al comienzo del día, de un buen día.

OCHO MINUTOS PARA TRANSFORMAR UN DIA

Este es el monólogo para grabar o leer (no leas el material entre paréntesis): "Encuentra una posición cómoda en la cama. Cierra los ojos. Vuélvelos ligeramente hacia arriba. Cuenta de forma lenta y regresiva de 5 a 1 – 5 ... 4 ... 3 ... 2 ... 1.

"Puedes profundizar tu relajación visualizando escenas tranquilas. Estas son algunas escenas. Una pradera de césped con pájaros cantando y ondulantes nubes blancas corriendo por el cielo azul. Ve el pasto verde, el cielo azul, las nubes blancas. Escucha el canto de los pájaros... (Pausa) ... Ahora una playa blanca con el oleaje que va y viene. Es-

cucha el sonido de las olas ... (Pausa) ... Un jardín con flores. Ve los capullos de muchos colores. Sostiene uno en tu mano. Comprueba cuán sedoso es el pétalo. Huele la fragancia. Ve una gota de rocío en un pétalo: como un diamante a la luz del sol, reflejando todos los colores del arco iris.

"Ahora estas son algunas afirmaciones positivas para tu beneficio. Repítelas en tu mente después de mí. 'Cada vez que me relajo de este modo, voy más profundo, más rápido' ... (Pausa) ... 'Pensamientos positivos en este nivel de la mente generan beneficios' ... (Pausa) ... 'Como un ejecutivo clarividente, cada día me vuelvo mejor, mejor y mejor'... (Pausa) ... 'Mantengo siempre la serenidad mental y una actitud saludable' ... (Pausa) ... 'Cuando junto estos tres dedos de cada mano, mi mente funciona en un nivel de conciencia más profundo.'

"Puedes profundizar tu relajación, esta vez contando de forma regresiva de 25 a 1. Cuenta mentalmente conmigo, visualizando los números y sintiéndote cada vez más relajado. Cuando llegues a uno, estarás más relajado. (Cuenta despacio) 25 ... 24 ... 23 ... 22 ... 21 ... 20 ... 19 ... 18 ... 17 ... 16 ... 15 ... 14 ... 13 ... 12 ... 11 ... 10 ... 9 ... 8 ... 7 ... 6 ... 5 ... 4 ... 3 ... 2 ... 1 ...

"Ahora usarás la visualización para representar tus actividades del día, viendo el reloj, a medida que avanzas, y viendo que el tiempo pasa a medida que todo se desarrolla con suavidad, con armonía y productividad. Comienza a representar frente a ti y mueve la imagen de cada hora hacia la izquierda.

"Ahora son las (inserta la hora). Estás desayunando con tu (familia, amigos). Te sientes alerta y vivo. Estás radiante y entusiasta. Los otros responden en forma positiva ante tu presencia.

"Mueve la imagen un poco hacia la izquierda, ahora son las (inserta la hora una o dos horas más que antes). Estás en tu lugar de negocios. Todas las actividades preliminares se realizan con eficiencia y sin tropiezos. Tienes el control de la situación. Sientes un ambiente de comprensión y buena relación con tus compañeros de trabajo.

"Ahora son las (inserta la hora una o dos más que antes). Ve un reloj que marca esta hora, moviendo otra vez la imagen ligeramente hacia la izquierda. (Inserta lo que sucede en ese momento, con tus propias palabras, aplicándolo a tu negocio, en términos ideales.) Todo marcha bien; y el tiempo sobra (continúa con incrementos de una o dos horas, marcando la hora precisa, moviendo la imagen a la izquierda y describiendo las condiciones ideales).

"Es la hora de cierre. (Ve un reloj con la hora en él, moviendo la imagen un poco más hacia la izquierda.) Te sientes bien, con energía y entusiasmo. Terminas tu día de trabajo con todas las metas alcanzadas y los progresos realizados. Irradias aprecio y apoyo hacia los otros.

"Prepárate para terminar tu sesión, sabiendo que te estás embarcando en un día creativo y satisfactorio, que eres un ejecutivo competente y calificado que supera todos los obstáculos, resuelve todos los problemas y alcanza todas las metas. Así será.

"Ahora contarás de 1 a 5, abriendo los ojos al llegar a 5, sintiéndote bien despierto, con una salud perfecta, mejor que antes –1 ... 2 ... 3. Cuando abras los ojos al llegar a 5, te sentirás bien despierto, con una salud perfecta, mejor que antes –4 ... 5. Ojos abiertos, sintiéndote bien despierto y ¡maravillosamente bien!"

APRENDIZAJE SUBJETIVO MÁS PROGRAMACION

Esta grabación tiene un doble beneficio. Mientras la escuchas, estás aprendiendo el procedimiento para entrar en alfa y programar un día mejor para ti y para tu compañía. También estás haciendo una verdadera programación.

Después de un tiempo, puedes liberarte de la rigidez impuesta por la grabación. Serás capaz de programar por la mañana sin ella. Cuando adquieras la metodología adicional que se describe en los primeros capítulos y en los

capítulos siguientes, serás capaz de agregar estos pasos adicionales de tu programación diaria.

A medida que continúes programándote a diario de esta manera, serás capaz de entrar en tu nivel alfa en cualquier momento del día o de la noche con cualquier propósito y programar en los momentos justos para obtener resultados positivos.

Entonces habrás alcanzado un nivel en el uso de tu mente como si hubieras sido educado en la escuela para usar el cerebro derecho tanto como el izquierdo.

EDUCACION DEL CEREBRO DERECHO. TEORIA Y PRACTICA

Si hubieras sido educado en el uso del cerebro derecho estos habrían sido los títulos de algunos cursos que podrías haber tomado:

- "Relajación básica y Visualización"
- "Examen de Técnicas de Meditación"
- "Meditación dinámica"
- "Imaginación creativa básica"
- "Visualización avanzada e Imaginación"
- "Anatomía del cerebro izquierdo, funcionamiento del cerebro derecho"
- "Cómo entender las ondas cerebrales"
- "Pensamiento bicameral en alfa"

- "Sensaciones a Distancia"
- "Memoria y Precognición"
- "Los Aspectos creativos del Pensamiento"
- "Cómo aumentar la Intuición, el Instinto y la Inspiración"

Quizás al tomar todos estos cursos, podrías haber adquirido un título de bachiller en clarividencia. Al practicar e instrumentar los procedimientos de este libro, te habrás ganado ese título.

Cuando observas el título de estos cursos, parecen conformarse al estilo académico. Pero si asistieras a éstos descubrirías un cambio en el enfoque académico ordinario.

Cada una de estas clases implicaría actividades experimentales. Profesores y estudiantes hablarían menos y harían más. El hacer abarcaría relajarse, meditar, visualizar, imaginar. Habría más escuchar en el nivel alfa. Habría experimentar el pasado y "ver" el futuro. Habría telepatía, psicometría y otras experiencias sensoriales del cerebro derecho.

Los estudiantes juntarían sus tres dedos. Programarían su propio éxito académico. Incluso podrían programar que el profesor actuase en el nivel correcto para mejorar su aprendizaje.

La clase típica tendría tanto aprendizaje subjetivo como programación para su conclusión con éxito. Estaría libre de competición y estrés. Sería relajada y fácil y, por esto, todos los cursos del cerebro izquierdo serían más relajados y fáciles.

En South Pasadena, California, la escuela privada experimental New Age está integrando cuatro áreas para ampliar el aprendizaje: los sentidos físicos, las emociones, el pensamiento racional y la intuición. La escuela opera en sesiones de seis semanas cada verano para aproximadamente 200 estudiantes. Estos estudiantes comienzan el día con ejercicios de relajación. Usan los ejercicios también antes

de los exámenes u otras situaciones que provocan estrés. Están descubriendo que la relajación marca una diferencia en el aprendizaje.

Si una clase está estudiando la electricidad, se pide a los alumnos que imaginen que son electrones. El uso de la imaginación y la fantasía no sólo ha demostrado motivar a los alumnos, sino que también acelera el aprendizaje y eleva los niveles de retención.

Hay ejercicios para desarrollar la intuición. En uno de ellos, se da a los estudiantes un trozo de galleta de trigo integral para que sientan, huelan y coman. Luego se les pide que describan dónde está escondida el resto de la galleta. Barbara Clark, profesora de educación especial de la escuela dijo: "Extraen información que no está en sus facultades racionales." Explicó que, cuanto más se usa la intuición, más se desarrolla.

¡Aleluya! Estamos llegando. ¿Te gustaría esperar a que el resto del mundo alcance este nivel? ¿O te gustaría continuar tu práctica y desarrollo de la clarividencia ahora?

COMO DETECTAR INFORMACION FUERA DE LAS FACULTADES RACIONALES

Un hombre fue encontrado muerto en la cabina de su camioneta. Un rifle que llevaba siempre estaba a su lado. Se determinó que el rifle lo mató. La compañía de seguros no le iba a pagar doble compensación, reclamando que se trataba de un suicidio.

Un abogado de la familia, usando el Método Silva, entró en su nivel alfa. Imaginó que veía la escena del disparo. No fue suicidio; fue un accidente. Pidió "ver" la causa. Su atención se sintió atraída por una parte del rifle. Cuando terminó la sesión y examinó esa parte del rifle, encontró que realmente había un defecto que provocó que el rifle se

disparara solo en una cierta posición. La muerte fue archivada como accidente y se pagó la doble compensación.

Estás comenzando a alcanzar tus poderes intuitivos. Te estás volviendo un ejecutivo clarividente. Estos poderes están todos allí ahora; todo lo que tienes que hacer es usarlos. A medida que los uses, te vuelves cada vez mejor. Eres capaz de tener información de cosas que pasan en tu fábrica o tu oficina que las facultades de tu pensamiento racional nunca podrían adquirir.

Examinaremos formas adicionales de usar tu nivel alfa en estas aplicaciones de la clarividencia. Sin duda, en ocasiones serán útiles para manejar el tiempo de una manera más eficiente. Pero necesitamos progresar secuencialmente, y esto deberá esperar un capítulo posterior.

Más tarde, adquirirás estos métodos adicionales para ahorrar tiempo. Pero primero, necesitas tener la capacidad de dejar de lado la presión que el tiempo ejerce sobre ti. Esta presión consume tiempo.

COMO DESHACERTE DE LA PRESION DE LOS LIMITES DE TIEMPO

A debe ser llevado a cabo antes que B y B antes que C. Hay una fecha límite para C; 90 minutos a partir de ahora. Haces una estimación rápida. El tiempo requerido excede el tiempo disponible. Te pones en tensión. Es una situación tensa.

Voy a tener muchas dificultades para convencerte de esto, pero lo voy a intentar:

- Las situaciones tensas consumen más tiempo que las situaciones relajadas.

- Si reaccionas con estrés ante una fecha límite o un límite de tiempo, tu estrés interfiere con tus capacida-

des mentales y físicas. Te lleva más tiempo de lo normal.

- Si te tomas dos minutos para relajarte y programarte de una manera positiva, esos dos minutos te hacen ahorrar mucho más tiempo. Lo que estás haciendo, en efecto, es sacar el aguijón de la abeja; quitar la presión del límite de tiempo.

Por fortuna, en mi esfuerzo por convencerte de esto, tengo un aliado, tú. Te voy a dar el método de los dos minutos. Y cumpliré con mi propósito.

Si has estado leyendo este libro primero, con la intención de practicar después, o si tu práctica no ha ido pareja con tu lectura, igual puedes usar ahora este remedio para el estrés de dos minutos con resultados positivos.

UN REMEDIO PARA EL ESTRES DE DOS MINUTOS

El siguiente procedimiento puede ser llevado a cabo en tu oficina, tu automóvil estacionado, el lavabo, o en cualquier lugar donde no seas interrumpido. No lo apures. Tómalo con seriedad. Haz como si tu vida dependiera de él. (Puede ser así.)

- Siéntate en una silla cómoda, Si el cinturón, la corbata o los zapatos están demasiado ajustados, aflójalos. Cierra la mano en forma de puño. Apriétalo. Suéltalo. Recuerda la sensación al aflojar. Aprieta los dientes. Prepárate para recordar la sensación al aflojar. Afloja. Haz lo mismo con un tobillo. Aflójalo. Ahora cierra los ojos, respira profundamente y exhala y vuelve los ojos un poco hacia arriba. Recrea esa sensación de aflojar en el cuero cabelludo y la frente. Suaviza el ceño. Siente ese aflojarse en los párpados, la cara, la

mandíbula. Toma conciencia del cuello y los hombros. Aflójalos. Afloja el pecho y el abdomen. Vuelve tu atención a la parte superior de la espalda y relájala. Ahora la parte inferior de la espalda. Relájala. Ahora las caderas, los muslos, las rodillas, las piernas, los tobillos, los pies y los dedos. Aflójate en cada lugar. Tómate un minuto entero para hacer esto. Luego cuenta en forma regresiva de 25 a 1, con lentitud. Visualiza un lugar pacífico que puedas recordar –tu cama, tu silla favorita, el patio de tu casa, una pradera, una colina o una playa–, cualquier lugar pacífico que puedas traer a tu mente. Simula que estás allí por unos momentos. Ahora repite en tu mente: "Cada vez que me relajo de este modo, voy más profundo, más rápido. El tiempo es mi amigo. Trabaja para mí. Cuando abra los ojos al llegar a cinco, estaré bien despierto, sintiéndome bien, con confianza y controlado. Uno, dos, tres. Cuando llegue a cinco y abra los ojos estaré bien despierto, sintiéndome bien, con confianza y controlado. Cuatro, cinco." Abre los ojos. "Estoy bien despierto, me siento bien, con confianza y controlado."

Este ejercicio no consume dos minutos. *Añade* tiempo. Si no piensas que el tiempo es elástico, trata de esperar que llegue el autobús o que el agua hierva. Compara la sensación del tiempo total transcurrido cuando piensas en cosas más interesantes y creativas.

No puedes detener el reloj. Pero puedes, en efecto, disminuir su velocidad; si tienes menos conciencia de él. Relájate al respecto. Llegarás a tu fecha "imposible", con tiempo de sobra. Y vivirás más.

COMO ELIMINAR EL ESTRES GENERADO POR LIMITES DE TIEMPO DE MAS LARGO ALCANCE

Una tesis doctoral es un acontecimiento imponente. Su límite de tiempo se agrega a la normal carga de estrés. Mary K. estaba preocupada. Había pospuesto el comienzo hasta estar segura de los resultados de su investigación. Ahora el tiempo era demasiado poco como para sentirse cómoda. Cuanto más se tensionaba, menos progresaba. Entonces usó el remedio para el estrés de dos minutos a diario. Terminó dos días antes.

La rutina del hombre de negocios está llena de límites de tiempo de corto y de largo alcance. El alivio del estrés de dos minutos ayuda con todos esos límites. Usalo una vez para un día tenso. Usalo a diario para una semana o un mes tenso. Estos períodos entonces se alivian. Encuentras que lo que parece ser tiempo insuficiente se convierte en más que suficiente.

Se le dan a una mujer a punto de dar a luz sugerencias hipnóticas de que la duración de las contracciones será breve y el tiempo entre contracciones será largo. Cuando las contracciones comienzan, pasan "rápido". El tiempo intermedio es "largo" y aliviado.

La mente puede distorsionar el tiempo. Cuando estamos apurados, significa que consideramos que el tiempo es demasiado poco y lo estamos distorsionando para que sea demasiado poco. Podemos revertir el proceso. Podemos distorsionar el tiempo en la otra dirección. Nuestros movimientos entonces parecen lentos. En efecto, nos estamos moviendo rápido sin sentirlo; y hay mucho tiempo.

Agrega un paso más al alivio contra el estrés de dos minutos para límites de tiempo de largo alcance:

- Antes de terminar tu sesión, mira un calendario con una fecha a mitad de camino respecto de tu fecha límite. Mantén esta imagen un poco hacia la izquierda. Ve que ya has completado más de la mitad de lo que debías hacer. Luego, mueve la escena todavía más ha-

cía la izquierda y ve la fecha límite en tu calendario. Ve que la meta ha sido alcanzada.

COMO PLANIFICAR CON ANTERIORIDAD CON UN MEJOR APROVECHAMIENTO DE TU MENTE

Para el ejecutivo clarividente que desea planificar su tiempo de una manera más eficiente, este es el procedimiento:

- Entra en tu nivel antes de dormir y programa despertar en el momento adecuado para programarte de un modo más eficiente.

- Cuando despiertes durante la noche, entra de nuevo en tu nivel y afirma mentalmente que estarás sentado para trabajar la siguiente mañana en algún momento entre las 9:00 y las 12:00 y que entonces producirás una planificación óptima de tu tiempo.

- Recuérdate que mientras trabajas planificando tus horarios, si te enfrentas con una decisión difícil, todo lo que necesitas hacer es juntar la punta de los primeros tres dedos de cada mano y una mayor parte de tu mente aportará soluciones al problema.

- Duérmete desde tu nivel.

A la mañana siguiente, cuando estés sentado en tu escritorio para trabajar en tus horarios para el futuro, establece unidades de tiempo adecuadas, como meses, semanas, días, mañanas y tardes, u hora a hora. Describe tus obligaciones para cada porción de tiempo.

Si estás en duda, junta los tres dedos y piensa en las alternativas. Suelta los dedos y considera de nuevo las al-

ternativas. Una de estas surgirá en tu mente como la opción adecuada. Usala.

Quizás no tengas este tipo de dudas. De hecho, cuando te sientes para trabajar en tu futuro horario quizá te sorprenda cómo todo parece ubicarse en su lugar.

Una vez que hayas establecido tu horario, déjalo a un lado por el resto del día. Esa noche, revísalo antes de dormir, y refuerza tu conformidad con él con la programación adicional que sigue, de modo que se convierta en automático y coherente:

- Programa en tu nivel despertar durante la noche en el momento adecuado para programarte con más eficacia.

- Cuando despiertes durante la noche, entra de nuevo en nivel.

- Revisa el horario, señalando mentalmente lo que has planificado para cada porción de tiempo.

- Duérmete de nuevo desde tu nivel.

Cuando comiences el día planificado, te sentirás urgido a atenerte al plan que has ideado. Querrás cumplir con lo que la planificación señala.

EL PUNTO A MITAD DE CAMINO

Este podría ser un buen lugar para hacer una pausa en tu lectura y dejar que tu cerebro derecho se ponga a la par. Esto significa continuar con los cincuenta días iniciales de práctica matinal. Es aconsejable que comiences a usar visualización e imaginación, primero en sesiones de prácti-

ca, luego aplicando estas facultades a las situaciones reales de tu negocio para su solución o resolución.

Usa todas las técnicas que te parezcan aplicables, con la frecuencia que te parezca apropiada. Construye una experiencia de éxito. Mientras te preparas para repetir una técnica, recuerda el último éxito. Si hubo un fracaso, ignóralo. Si hubo un éxito parcial, piensa sólo en los aspectos positivos.

El vendedor que recuerda las veces en que fue rechazado está allanando el camino para obtener más de lo mismo. El ejecutivo que se queda en sus "yerros" como clarividente está reforzando el fracaso.

Recuerda tu éxito. Dirígete nuevamente hacia él. Refuerza la clarividencia recordando éxitos sin importar su trivialidad. Cuando refuerzas el éxito de esta manera, creas el clima para un éxito mayor.

Las neuronas de tu cerebro derecho necesitan la práctica y el aliento que diste a las neuronas de tu cerebro izquierdo.

Hazlo. Acepta tu éxito. Produce más. Recuerda, en los capítulos 1, 2 y 3 te di métodos para resolver problemas importantes. Después de cincuenta días, puedes hacerlo.

En los capítulos siguientes, hacemos más. Expandimos nuestro funcionamiento en alfa y lo aplicamos a las situaciones más diversas que se presentan al hombre de negocios. El ejecutivo clarividente se vuelve cómodo con las actuaciones supranormales.

¿Estás preparado?

10

Cómo comunicarse con los subordinados, los supervisores, los proveedores y los vendedores

La investigación de las capacidades de la mente humana está creciendo alrededor del mundo. Mi organización continúa participando y corre pareja con esa investigación, pero, felizmente, el trabajo es cada vez más difícil. Digo felizmente porque, si fuera verdad lo opuesto, la humanidad estaría atravesando una era de "más de lo mismo": guerras, calamidades económicas, prisiones llenas y hospitales que no darían abasto.

A medida que las agencias gubernamentales, el sistema de salud, la educación y la industria se vuelven más conscientes de las capacidades de la mente humana, y se apoya la investigación de la mente, la promesa de un mundo mejor se acerca más a la realidad.

Uno de los mayores cambios en la percepción científica se refiere al espacio. Alguna vez el espacio fue

considerado una "nada", ahora es percibido como un "algo". El vacío del espacio, atravesado por la luz, rayos cósmicos, otras formas de energía y, por supuesto, cuerpos sólidos, es visto ahora no como un vacío sino más bien como un continuo con propiedades.

Estas propiedades del espacio, según las conciben algunos científicos, incluyen "acuerdo", "intención" y almacenamiento y conducción de inteligencia. El cerebro es considerado un holograma que proyecta en el espacio lo que nuestros sentidos perciben como universo.

"El espacio vacío es una ilusión", afirma el profesor J. Grinberg-Zylberbaum de la Universidad Nacional Autónoma de México, al escribir en *Psychoenergetics*, volumen 4, páginas 227-256, Gordon and Breach Science Publishers, Inc., 1982. "Lo que llamamos espacio es en realidad una matriz energética llena de información." Continúa definiendo la experiencia como la interacción entre el campo de energía de las neuronas cerebrales y el campo cuántico, o campo de energía del espacio.

"Cuando un campo de neuronas es capaz de interactuar con las altas porciones sintérgicas del espacio, la experiencia resultante será holística y unificada; el observador esperimentará un estado de unificación con todo el resto del universo.

"Por lo tanto", concluye, "una Mente unificada existe y puede ser experimentada."

Todo esto es expresado en un trabajo que describe su estudio sobre la comunicación humana, la forma en que interactúan los campos de las neuronas, en especial cuando los sentimientos, los pensamientos y las emociones se transmiten y se comparten sin verbalización. Se usó un equipo de electroencefalografía para medir los cambios del cerebro durante esta interacción comunicativa. La evidencia señala que los campos neuronales en interacción alcanzan una identidad y se convierten en Uno. La U mayúscula pertenece al buen profesor: "Hablando con exactitud", termina, "siempre son Uno."

LA UNIDAD CLARIVIDENTE

Cuando la persona de negocios usa el nivel alfa para convertirse en clarividente y comunicarse en forma telepática, está en parte sintonizando con su separación objetiva y en parte sintonizando con su Unidad subjetiva.

La Unidad es un concepto difícil. Somos personas separadas con mentes separadas, en compañías o firmas separadas, trabajando en forma separada y competitiva, tomando direcciones diferentes, para alcanzar metas separadas. En ninguna parte hay una Unidad que nuestros ojos puedan ver, nuestros dedos tocar, nuestras narices oler o nuestros oídos detectar.

Sin embargo, cuando entramos en alfa y usamos la mente para visualizar e imaginar, la mente produce resultados que contradicen la separación y confirman la Unidad.

Glenn P. entra en su nivel y comenta a su supervisor en forma subjetiva que desea ser transferido al turno diurno. Los intentos objetivos para obtener este cambio habían fracasado, pese a haber apelado a la salvación de su matrimonio. Al día siguiente consigue la transferencia.

¿Qué tiene la comunicación subjetiva que la hace triunfar donde la comunicación objetiva fracasa? La respuesta puede ser formulada de muchas formas con diferentes palabras, pero todas con el mismo significado. Algunas de esas palabras podrían ser: Unidad, Yo Superior, Identidad, Inteligencia Superior, Dios.

Qué palabra utilizas para explicar el contacto no es vital para tu éxito al utilizar el Método Silva. Pero sí es vital aceptar el concepto de una unidad por debajo de la separación.

La unidad existe, la aceptes o no; cuando te sientes en relación con la humanidad, tu clarividencia mejora.

La persona de negocios que tiene una continua propensión a buscar pelea es un comunicador objetivo pobre. En la mayoría de las ocasiones, queda "fuera de sintonía" con sus colegas y subordinados.

Lo mismo es verdad respecto de su comunicación subjetiva. Queda "fuera de sintonía" con las neuronas cerebrales que está intentando alcanzar. La separación genera separación. La unidad genera unidad. La comunicación, objetiva y subjetiva, depende de la unidad. Tienes que hablar el lenguaje de la otra persona.

¿Tus subordinados hablan tu lenguaje? ¿Qué pasa con tus supervisores, tus proveedores, tus vendedores o tus clientes? De algún modo, ¿no es verdad que cada uno habla un lenguaje diferente? Quizá las palabras no son diferentes, pero cada uno ve el mundo desde su punto de vista. Como lo señaló un indio norteamericano, antes de que puedas comunicarte con otro hombre "debes caminar en sus mocasines". Esto significa que debes ver las cosas desde su perspectiva.

Sin embargo, no tienes el mismo punto de vista. Tú eres el gerente. Tu punto de vista está quizá más orientado hacia la compañía que hacia tus subordinados; está ciertamente más orientado hacia el departamento. Quieres que tu departamento huela como las rosas. De una forma similar, tu punto de vista tiende a defender tus actividades cuando lo comparas con el de tu supervisor. Tu punto de vista asume el papel de adversario con tus proveedores y el papel de líder con los vendedores.

Diferentes puntos de vista significan diferentes posiciones en controversias, diferentes respuestas a problemas, diferentes conceptos de quién tiene razón. Estas diferencias interfieren con la comunicación objetiva. "Por favor, trata de verlo desde mi punto de vista." "Eres obstinado." "Pareces no entender."

Estas diferencias son superadas en la comunicación subjetiva a través de la transmisión del cerebro derecho.

Cuando entras en tu nivel alfa, dejas atrás la necesidad de cubrir distintos papeles. Estás relajado. Visualizas e imaginas soluciones para el bien de todos los interesados.

Lo he mencionado antes: en la comunicación subjetiva, *quién* tiene razón debe ser ignorado en favor de *qué* es lo correcto. Pero es necesario enfatizarlo.

La mayoría de nosotros cae presa del antagonismo, los celos, la hostilidad y otras rivalidades o animosidades personales en el competitivo mundo de los negocios.

"No puedo soportarlo." "Me molesta." "¡Qué b...!"

Estos sentimientos negativos se vuelven parte de nuestro estilo de vida. Casi disfrutamos de ellos. Arremetemos contra una persona objetable en nuestras conversaciones con otros. Buscamos apoyo de los otros para reforzar cada resentimiento.

Ha llegado el momento, señor Ejecutivo, en que no puedes gozar más de la lujuria de la animosidad si quieres gozar de las ventajas de la clarividencia. Cada animosidad o sentimiento negativo contribuye a la separación y por lo tanto es una barrera para la unidad.

¿Cómo proceder entonces? ¿Puede un ejecutivo erradicar de sí mismo los celos, el disgusto o incluso el odio directo? La respuesta es sí.

COMO DISOLVER LAS BARRERAS

Sería un acto difícil de aceptar, si tuviera que pedirte que vayas y estreches la mano de ese hijo de... en el departamento que ha estado persiguiéndote. De hecho, probablemente no lo harías. Pero ¿lo harías en tu imaginación? Por supuesto que lo harías, si pensaras que es para bien. Y así es. Y eso es lo que te voy a pedir que hagas.

El vago de suministros que siempre te retrasa; el vicepresidente que siempre te deja solo frente a las críticas; el contable que siempre quiere pasarte por encima; todos ne-

cesitan estar en tu próxima agenda de comunicación subjetiva.

Necesitas visualizar y comunicarte con cada uno de ellos. La comunicación necesita mantenerse en un alto nivel de diplomacia como si no sólo tu carrera dependiera de despejar la atmósfera, sino cosas aún mayores como el progreso de toda la industria, quizás inclusive la paz mundial (y podría ser así).

El procedimiento es este: haces una lista de estos individuos. Es tu lista de "golpes". Vas a golpearlos con amor y comprensión. Quizá quieras incluir a algún miembro de tu familia que te esté causando dificultades, o un amigo, o un vecino. Cualquiera que genere resentimiento en ti y necesite estar en la lista. No importa hacia dónde se dirige el resentimiento, te está separando del universo, interfiriendo con la "conexión" subjetiva.

Luego, entra en tu nivel, con la lista en la mano. Puedes hacer esto al despertar por la mañana. Cuenta en forma regresiva de 5 a 1. Vuelve los ojos ligeramente hacia arriba. "Ve" a la primera persona. Discute el problema en la mente. Discúlpate por tu contribución a cualquier malentendido. Invita a un perdón mutuo. Mueve la imagen hacia la izquierda y ve que se lo acepta. Ve un apretón de manos o cualquier símbolo de relación apropiado. Siente el alivio. Sigue con la segunda persona de la lista. Prográmate previamente que al abrir los ojos por un instante para leer otro nombre de la lista no se interrumpirá tu alfa. Completa las conversaciones con todos los de tu lista y termina la tensión.

En los días subsiguientes, controla estas relaciones. Debería haber una diferencia. No sólo notarás más calidez en tu actitud, sino también más calidez en la actitud de ellos hacia ti.

Si el resentimiento persiste en algunas de las relaciones, necesitas repetir este ejercicio por la noche: Entra en alfa con el método 3 a 1, 10 a 1 y programa despertar en el momento adecuado para comunicarte con esta persona. Cuando te despiertes de manera automática, regresa a tu nivel y realiza el mismo procedimiento con esta persona:

perdonar y sentir el restablecimiento del vínculo, con la escena apenas corrida hacia la izquierda.

Resumen

- Haz una lista de individuos con los cuales tienes una relación de adversarios.
- Entra en tu nivel al despertar por la mañana.
- Usa la lista y conversa en forma subjetiva con cada uno, creando entendimiento y mutuo respeto y viendo cómo se produce a tu izquierda.
- Controla las relaciones. Si alguna no responde de un modo satisfactorio, continúa por la noche.
- Antes de dormir, entra en nivel y programa despertar en el momento ideal para este tipo de programación.
- Cuando despiertes, entra de nuevo en nivel y repite la conversación subjetiva para despejar el aire. Ve que es aceptado a tu izquierda. Siéntelo.
- Duérmete desde tu nivel.

COMO USAR EL LENGUAJE CORRECTO EN LOS INFORMES

Con el esclarecimiento del ambiente, ninguna estática puede interferir en tus comunicaciones. Las comunicaciones objetivas también mejoran. Pero el

equipo objetivo-subjetivo que se crea programando la Técnica de los Tres Dedos también permite funcionar con mejores resultados.

Cuando te sientas en tu escritorio para escribir un memo o un informe, estás en el nivel beta. Revisas el mensaje que quieres transmitir. Lo colocas en una secuencia lógica, quizá repasando los acontecimientos que condujeron hasta él: las acciones realizadas, las conclusiones alcanzadas, las recomendaciones para instrumentar esas conclusiones. Luego empiezas y escribes.

Este es un enfoque objetivo. No tiene nada de malo. Pero falta algo. Agrega ese "algo" y tendrás un memo o un informe más eficaz.

El "algo" es el beneficio agregado del enfoque subjetivo. Si la redacción de un memo o un informe combina tanto el enfoque objetivo como el subjetivo, el resultado es un memo o un informe que se vuelve vivo para la persona o las personas a las cuales se dirige. El "algo" es la transmisión de tu hemisferio cerebral derecho. Se caracteriza por:

- Usar las palabras que son mejor entendidas por todos los interesados.

- Mover su punto de vista más cerca de un consenso.

- Apelar más a las metas y aspiraciones de todos.

Todo esto sucede de forma automática como un resultado directo de agregar la dimensión subjetiva al proceso de escribir memos e informes, poniendo en palabras la contribución del hemisferio derecho.

CONTRIBUCIONES SUBJETIVAS A LA REDACCION

Puedes agregar la dimensión subjetiva a tu redacción entrando en tu nivel por la noche antes de dormir y programarte para despertar en el mejor momento para trabajar en el proyecto.

Cuando te despiertes en forma automática, regresa a tu nivel y comienza a pensar en el memo o el informe.

¿A quién está dirigido? ¿Es necesario que haya más de una versión? ¿Cuál es el propósito? ¿Cómo podría estar organizado? ¿Cuáles son las conclusiones y las recomendaciones?

Mientras repasas estos aspectos en tu mente, pueden surgir respuestas. Algunas ya las habrás pensado con anterioridad. Otras agregarán una nueva luz. Si las respuestas no surgen de inmediato, no esperes. Continúa repasando el proyecto en tu mente desde el comienzo hasta el final.

Luego prográmate para la Técnica de los Tres Dedos diciendo: "Cuando comience a escribir este informe o cualquier informe en el futuro, con sólo juntar la punta de los primeros tres dedos de cada mano, todas mis capacidades se pondrán a trabajar en el proyecto –mi hemisferio derecho y mi hemisferio izquierdo, el que sea necesario– y tomaré conciencia de la mejor estructura, las mejores palabras y frases, y las mejores ideas a comunicar de la manera más simple y más comprensible. Esto se producirá incluso con los ojos abiertos."

EL ESCRITOR CLARIVIDENTE

La prueba está en el pastel, dicen. El libro que estás leyendo es por su naturaleza un largo memo combinado con un extenso informe. Ha sido escrito sobre el Método Silva *con* el Método Silva. He usado mi propia técnica para

decir lo correcto en el momento adecuado. Así ha hecho mi asociado, el doctor Stone. Como él es un escritor profesional, escuchemos cómo incorpora el enfoque subjetivo.

"He estado entrando en mi nivel y programando durante tantos años, que soy capaz de hacerlo sólo relajándome y desenfocando los ojos. Hago esto por la noche, en general antes de dormir. En cierta forma sueño despierto sobre dónde estoy en la redacción y dónde necesito ir. Sueño despierto sobre mis horarios del día siguiente. Me veo escribiendo en las primeras horas de la mañana. Me veo escribiendo entre mil y dos mil palabras. Luego me olvido de esto. A la mañana siguiente, sucede así. Cubro el material de una manera relajada y productiva.

"Todos hemos visto al escritor descrito en las películas o en la televisión. Está frustrado y tenso, arrancando una hoja tras otra de la máquina de escribir, haciendo con ellas un bollo y arrojándolas a un cesto. Esa no es mi imagen. Mi escritura fluye. Pocas veces tengo que reescribir. Soy tranquilo y reflexivo.

Sucede algo más. Coloco libros de referencia en mi escritorio que creo que podrían ser útiles para el proyecto en que estoy trabajando. Los coloco a mi izquierda, no sólo porque es el futuro, sino porque el cerebro derecho rige la parte izquierda del cuerpo. Dos meses después, termino el proyecto y encuentro que no he tenido que mirar esos libros de referencia. Actúan como expertos, invitados a mi imaginación y obtengo respuestas automáticas a todas las preguntas que surgen. A veces me quedo trabado. Incluso puedo dejar de escribir una o dos horas antes. Luego llega el correo y hay algo en una carta o una publicación que es justo lo que necesitaba. Puedo recibir una llamada

telefónica de alguien que quería hablarme de algo. De nuevo da en el blanco. El periódico llega y allí en una página... ¿Necesito decir algo más?"

El ejecutivo clarividente es un escritor clarividente. Esto es porque piensa en alfa.

Tómate un minuto ahora para hacer una prueba simple. Busca un trozo de papel y escribe una oración o dos, cualquier cosa que surja en tu cabeza, podría tener algún significado para ti en el momento. Deja el libro de lado y hazlo ahora. Esperaré.

Bien. Ahora gira el papel. Entra en tu nivel. Abre los ojos y escribe de nuevo cualquier cosa que venga a tu mente, podría tener algún significado para ti en ese momento. Deja el libro y hazlo ahora.

Ahora compara lo que acabas de escribir en alfa con lo que escribiste antes en beta. Quizás hayas escrito una oración o dos en alfa que tienen más profundidad, o más belleza, o una visión más filosófica, o con más significado. A veces la diferencia es sólo mínima, a veces es muy marcada, según la fuerza de transmisión del cerebro derecho en alfa y el enfoque de la mente en este examen informal.

Esto no es sugerir que entres en alfa y trates de permanecer allí mientras escribes. Esto no es posible. Escribir es una actividad de beta, y cuando comienzas a escribir en alfa, vuelves de inmediato a beta. Antes de que comiences a teclear en tu máquina de escribir, junta tres dedos. Luego comienza a escribir, y siempre que hagas una pausa, junta los tres dedos de nuevo. Si estás escribiendo algo a mano, al sujetar el lápiz en una mano, mantén la punta de los dedos de la otra mano juntos. En este sentido, como te has preprogramado para funcionar –y esta programación es esencial– los dos hemisferios están contribuyendo en tu informe. Marca una diferencia.

Parte del estrés diario al que los directivos están sujetos se produce por el volumen de importante material que deben leer y recordar. Puedes aprovechar mejor tu mente y, como resultado, retener una mayor parte de la información contenida en un informe especial o en un memo, de la siguiente forma:

- Lee el informe o el memo y grábalo.
- Luego entra en tu nivel y escucha allí la grabación.
- Junta los tres dedos si necesitas memorizar partes del informe.
- Cuando la grabación haya terminado, y hayas usado la Técnica de los Tres Dedos, señálate que recordarás todo lo que necesites al juntar de nuevo los tres dedos.
- Termina tu sesión y apaga la grabadora.
- Si el informe o el memo es el tema de una reunión o discusión, lee el informe o el memo una vez más antes de la ocasión.

Esto no es un procedimiento tipo para todos los informes y memos, sino en cambio un procedimiento para un informe o memo particularmente vital. Es un procedimiento valioso cuando el informe o el memo:

1. tiene una extensión considerable;
2. contiene cifras, estadísticas, cuotas o fórmulas esenciales para el contenido;
3. delinea nuevos procedimientos o programas de cierta complejidad.

El procedimiento mencionado pide que se lea el informe cuatro veces: una lectura inicial, la grabación, escuchar la grabación y la lectura antes de su aplicación inicial. El factor de retención se multiplica muchas veces más que cuatro. Escuchar en alfa puede en sí mismo ser equivalente a leer en beta cuatro veces o más.

La mente en alfa es una supermente, capaz de retener lo que escuchas de una forma más precisa, más prolongada y más fácil.

EL ORADOR BICAMERAL

Hablar es también una actividad de beta. No es probable que puedas sostener una conversación o dar una conferencia o una explicación a una audiencia (de uno o de muchos) en el nivel alfa sin volver a beta. De nuevo, la Técnica de los Tres Dedos viene a rescatarte. De nuevo, marca una diferencia.

Hasta ahora, los supervisores de sección han estado gritando sus órdenes como un sargento instructor –dirección a gritos. Hoy, un número creciente de compañías están comenzando a encontrar que esto no funciona. Un nuevo tipo de entrenamiento se está estableciendo, un entrenamiento que está transformando a los supervisores de sección de capataces con un látigo a jefes más comprensivos. Este entrenamiento abarca enfoques tales como "Describe con calma la conducta del empleado que te concierne" y "Expresa seguridad y apoyo".

Calma y apoyo son características del cerebro derecho. El entrenamiento agrega así un enfoque del cerebro derecho al repertorio del supervisor de sección. ¿Ayudará? Por supuesto que sí. ¿Cómo puede errar? Una mayor parte de su cerebro trabaja para él.

De acuerdo con un informe de la revista *Time*, la Fairchild Republic Co., en su fábrica de Farmingdale, Nue-

va York, tuvo un problema de moral cuando debió dejar cesantes a 1.000 trabajadores. Entonces envió a casi 100 supervisores a un programa de entrenamiento patrocinado en forma privada para que comprendieran a los trabajadores y para que les brindaran calma y apoyo. La moral de la fuerza de trabajo comienza a mejorar. Se anticipan a sus programas de producción. Más tarde ganó el premio de productividad de la Fuerza Aérea.

La comunicación con otras personas necesita ser una actividad cerebral bicameral. Y puede serlo, gracias al nivel alfa.

OCCIDENTE SE REUNE CON ORIENTE

El trabajador japonés está superando en producción al trabajador norteamericano. Hay un creciente interés por parte de los hombres de negocios norteamericanos en el sistema japonés, qué diferencias tiene y por qué funciona. Cuando examinan el sistema, no encuentran lo que esperan. No encuentran programas de incentivos nuevos y más poderosos. No encuentran un espíritu elevado de competencia.

Lo que encuentran en cambio es difícil de clasificar en términos tradicionales de competencia de los negocios occidentales. Es algo más sutil, más efímero. Es una actitud de grupo, un sentimiento colectivo, algo que podríamos llamar trabajo de equipo. Cada individuo tiene dedicación no sólo a sí mismo y a su familia, sino también a la compañía y al país. No es exactamente algo que el empresario occidental, que visita Japón, pueda tomar y llevar a su compañía. Lo que está viendo es el cerebro bicameral en funcionamiento. No sólo compite, coopera.

El cerebro izquierdo se imagina qué hacer y cómo hacerlo en el nivel material, mientras el cerebro derecho mantiene una conexión con el grupo y sus necesidades ge-

nerales. El resultado: los individuos actúan en forma concertada. Medido en términos de ganancias y pérdidas, produce una música maravillosa.

Este enfoque bicameral a las tareas directivas puede ser algo tangible. Ahora lo es. Se llama el Método Silva.

CONVERSACION DE TRES DEDOS

Cuando has programado la Técnica de los Tres Dedos y la usas en una conversación con un empleado, la conversación se produce en una dirección bien identificable.

Al juntar los tres dedos, activas el hemisferio derecho, y este asume su posición junto al hemisferio izquierdo en tu conversación. Estás funcionando de un modo bicameral. Con la participación del cerebro derecho, el pensamiento dominado por el cerebro izquierdo es ahora un pensamiento equilibrado. El desequilibrio se corrige.

Las características de este desequilibrio ceden. Podrías llamarlas los cinco pecados mortales de la conducción:

1. Arrogancia. Una tendencia a reclamar el mérito para ti y darles poco a los otros.

2. Orgullo. Un sentimiento abrumador de importancia.

3. Altanería. Sentir una gran estima por ti mismo y muy poca por los otros.

4. Vanidad. Un deseo intenso de admiración y elogio.

5. Desdén. Despreciar la inferioridad de los otros comparados contigo.

Es raro el empresario que diga que esté libre de alguno de estos cinco rasgos. Surgen de su trabajo. Cada uno de ellos es un impedimento formidable para aprovechar mejor la mente; es un bloqueo para la comunicación con éxito.

Junta los tres dedos y estos impedimentos y bloqueos serán superados. Hablarás de un modo más aceptable porque te habrás separado menos.

El doctor Robert P. Levoy, autor de *The Successful Professional Practice*, Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J., 1970, y popular jefe de seminarios de un día sobre este tema con grupos profesionales de todo el país, aboga por una práctica humanizada. Deplora la "torre de marfil" en la cual muchos profesionales se colocan. Sal de detrás de ese escritorio, dice, y siéntate "rodilla con rodilla, ojo con ojo" con tu cliente.

Todo paso de la separación dirigido a la asistencia mutua es un cambio para mejor; mejores relaciones humanas, sí, pero también mejor productividad, mejor eficiencia, mejores resultados financieros.

Es difícil hacer este tipo de cambios por la fuerza de la voluntad. Es fácil hacer este tipo de cambios programándolos en alfa: "Cada vez que junto la punta de los primeros tres dedos de cada mano, mi mente trabaja en un nivel de conciencia más profundo y la transmisión del hemisferio derecho de mi cerebro se produce."

Mientras hablas, deja que la punta de esos tres dedos se toquen y tus palabras tocarán a otros.

SOLUCIONES PARA HABLAR EN PUBLICO

La compañía pagó tus gastos para que asistieras a un semimario. Ahora se te pide que hables a una audiencia de directivos y supervisores para compartir los puntos sobresalientes de ese seminario. Ha llegado el momento. Tu corazón late más fuerte y más rápido. Tus palmas transpiran.

Tus rodillas están débiles y temblorosas, mientras te aproximas a la tarima. El miedo a hablar en público ataca a nueve de cada diez personas y no se aleja con facilidad.

El profesor Lauren Ekroth del Departamento de Oratoria de la Universidad de Hawai, es graduado del Método Silva. Suministra a sus estudiantes un procedimiento efectivo para manejar estos síntomas que preceden al acto de hablar en público. Su método incluye respiración profunda, afirmaciones y refuerzo.

Afirmaciones anticipadas, pronunciadas en un nivel relajado, incluyen: "Puedo desarrollar un plan para manejarlo." Afirmaciones y acciones en el momento de ser introducidas incluyen: "Respira profunda y lentamente; hum, bien", y "Me relajo. Tengo el control de la situación." Más tarde, sugiere afirmaciones de refuerzo tales como: "Funcionó. Fui capaz de hacerlo" y "Cada vez va mejor." Funciona y cada vez es mejor.

Antes de hablar, puedes hacer algún tipo de programación para prevenir los síntomas del miedo a hablar en público:

1. Programa que estimular el timo con tus tres dedos y sonreír te hará sentir más confiado.

2. Programa que al juntar la punta de los tres primeros dedos de cada mano, sabrás de inmediato qué decir.

3. Programa que al respirar profundamente y exhalar con lentitud, estarás tranquilo y controlado.

Al realizar estas acciones asumes el control. Puedes aumentarlo con afirmaciones positivas en alfa, unidas a las frases de Ekroth, antes y después de hablar en público.

COMO TRANSMITIR UN MENSAJE A GRUPOS

Cuando hay un grupo de personas al cual debes dar una charla de naturaleza expositiva –explicando cómo desempeñar una nueva operación, por ejemplo– el gerente puede realizar un trabajo eficaz al hacerse entender de un modo que pueda ser asimilado por completo por el personal, o puede hacer un trabajo ineficaz que conduzca a demoras o errores.

Confinar este proyecto de comunicación a medios objetivos únicamente aumenta las posibilidades de ineficacia. Reforzar este proyecto de comunicación con medios subjetivos disminuye las posibilidades de ineficacia. De hecho, asegura que el mensaje llegue a destino.

COMO COMUNICARSE CON UN GRUPO DE UNA MANERA SUBJETIVA

- Antes de ir a dormir la noche anterior, entra en tu nivel y programa despertar en el momento oportuno para hablar con un grupo de manera subjetiva.

- Cuando te despiertes durante la noche, entra de nuevo en tu nivel. Ahora estás en la dimensión de mente adecuada para "emitir" (transmisión del hemisferio derecho) al grupo, como si tuvieras un altavoz o un sistema para dirigirte al público.

- Imagina el grupo al cual estarás hablando al día siguiente. Velos escuchando con atención.

- Imagina que estás hablando al grupo. Cubre todos los puntos que estarás cubriendo en forma objetiva al día siguiente.
- Duérmete desde tu nivel.

Opcional

- Después de completar tu charla imaginaria, mueve la escena un poco hacia la izquierda y ve que los trabajadores desempeñan sus nuevas tareas a la perfección.
- Mueve la escena un poco más a la izquierda y ve premios y menciones debido a la excelencia de la producción.

Al día siguiente, pronuncia tu charla objetivamente. Será eficaz.

La conversación siempre es más eficaz cuando se produce primero a nivel subjetivo y luego a nivel objetivo.

EFICACIA ESPECIAL PERSONA A PERSONA

Quizá te enfrentes con la necesidad de comunicar un mensaje a individuos con más frecuencia que a grupos. Y quizá seas consciente de lo difícil que resulta a veces. Consigues que la gente asienta con la cabeza. Consigues "Sí". Consigues "Entiendo". Consigues "No hay problema".

Luego resulta que hay un problema. Sea que estuviste hablando en un idioma extranjero, sea que la persona con la cual estuviste hablando simuló entender. Tienes que perder tu tiempo y el de los otros afectados por el proble-

ma para repetir las instrucciones. Incluso entonces, no habrá garantías de que el mensaje llegue a destino.

Hay otra forma. Supongamos que te han presentado una nueva empleada a la que le muestras la planta. Mañana te encontrarás con ella a primera hora para explicarle sus tareas y sus responsabilidades. Entretanto, esto es lo que haces:

- A la noche antes de dormir, tú, el gerente clarividente, entras en tu nivel y te instruyes para despertar en el momento oportuno para comunicarte con la nueva subordinada y delinear sus tareas.

- Cuando despiertes durante la noche, entra de nuevo en tu nivel y visualiza a la nueva subordinada. (Si no la has conocido todavía, imagina cómo es su aspecto. No tienes que ver su rostro. Simplemente esboza su cuerpo.)

- Habla con la nueva subordinada en este nivel subjetivo. Describe sus tareas, paso a paso. Háblale como un igual, no como un superior. Sé útil.

- Luego, mueve la escena un poco hacia la izquierda. Ve a la nueva empleada trabajando en sus tareas. Lo está haciendo bien. Está realizando sus responsabilidades con capacidad y eficiencia.

- De nuevo, mueve la escena un poco hacia la izquierda. Ahora ha pasado un año o dos. La empleada obtiene una promoción. Se le reconoce el trabajo bien hecho.

- Tú, el gerente clarividente, luego te duermes desde tu nivel.

- Al día siguiente, antes de explicar las tareas a la nueva subordinada en persona, en el nivel objetivo beta, tómate un momento para desenfocar los ojos y recordar las dos escenas que representaban el futuro la no-

che anterior. Ve que la persona hace bien su trabajo, un poco hacia la izquierda. Luego, más hacia la izquierda, ve que la persona es premiada en el futuro. Y así será.

COMO HABLAR SUBJETIVAMENTE A DISTANCIA

Necesito hablar por un momento con tu hemisferio izquierdo. Si no lo planteo en términos lógicos, tu cerebro izquierdo lo rechazará. Y te privarás de una valiosa herramienta para la comunicación a nivel directivo.

Hemos avanzado mucho desde las señales de humo. Los satélites nos ayudan a enviar mensajes a todo el mundo de inmediato. Si hubieras dicho que esto era posible hace un siglo, habrían pensado que tenías "un tornillo flojo".

Créeme, algunas personas todavía reaccionan como si yo estuviera en un mundo ilusorio cuando me escuchan decir, "Entra en tu nivel, ve a tu amigo en el otro extremo del mundo y explícale lo que necesitas." En lo que respecta a los avances de la ciencia, el concepto de energía que atraviesa grandes distancias todavía nos es difícil de entender, en especial cuando la energía que estamos usando es la energía psicotrónica del hemisferio derecho de nuestro cerebro, la energía de la conciencia.

Las neuronas cerebrales entran en resonancia con otras neuronas cerebrales sin importar en qué parte del mundo estén.

¿Recuerdas la discusión sobre el trabajo de Cleve Backster con plantas y cómo su receptividad a la comunicación se registraba con un equipo polígrafo? Bueno, esa investigación fue llevada a cabo por científicos japoneses que desarrollaron un equipo electrónico que podía detectar la comunicación enviada en el nivel de las plantas, en forma direccional.

Un día, estos científicos interrumpieron su trabajo para almorzar dejando el equipo orientado hacia el cielo. Cuando regresaron, encontraron una medición que mostraba que se habían recibido comunicaciones a nivel de las plantas. Movieron el equipo, siempre orientado hacia el cielo, y encontraron varios puntos donde llegaban comunicaciones del espacio exterior.

Esto obviamente los sorprendió. Pero no nos sorprendió a los miembros de la organización del Método Silva. Sabemos que los seres humanos pueden comunicarse a través de grandes distancias, entonces, ¿por qué no las plantas? Lo hacemos todos los días.

LOS LIMITES DE LA COMUNICACION SUBJETIVA

El hemisferio derecho nos conecta con un reino inmaterial. El reino subjetivo no tiene espacio ni tiempo. En otras palabras, la comunicación subjetiva es instantánea y no es afectada por la distancia. ¿Puedes "hablar" subjetivamente con tu vendedor que trabaja a miles de millas de distancia en Honolulú? Sí. ¿Puedes "hablar" subjetivamente con un proveedor en Pittsburg, a cientos de millas de distancia? Sí. ¿Puedes "hablar" subjetivamente con un socio en Londres, Inglaterra? Sí.

Puedes comunicarte con estas personas distantes del mismo modo en que acabas de "hablar" con tu nueva subordinada para hacerte entender mejor en lo referido a sus tareas y responsabilidades.

Sin embargo, del mismo modo en que el cerebro derecho no sustituye al cerebro izquierdo, sino más bien lo complementa, la comunicación subjetiva no debe ser usada como un sustituto para la comunicación objetiva, sino más bien como un colaborador.

¿Telefonearás al vendedor en Honolulú? Antes de hacerlo, entra en tu nivel alfa como describimos antes, y

mantén la conversación en tu imaginación. Más tarde la llamada de larga distancia en el nivel beta será entendida y aceptada con más facilidad.

¿Enviarás un télex al proveedor de Pittsburgh? Envía el mensaje por vía subjetiva primero, y ve cuánto más rápido obtienes respuesta y cooperación de tu télex más tarde.

¿Enviarás un cable a tu socio en Londres? Usa primero el nivel alfa, allanando el camino para una respuesta positiva de tu socio.

La comunicación subjetiva debería siempre transmitir el mensaje; pero hay excepciones.

Ya conoces algunas de estas excepciones. Sabes, por ejemplo, que hablando en forma despectiva, criticando, o creando polaridad se quebrará la conexión subjetiva. Sabes que debes hablar en un nivel diplomático, alentando no a quien tiene razón, sino lo que es correcto, y apuntando a soluciones que beneficien a todos los interesados.

Ese es el lenguaje del reino subjetivo. Cuando lo llenas de detalles específicos, estos detalles entrarán de una forma más adecuada en la imagen.

Hay otra excepción. Si inyectas una masa de información del cerebro izquierdo en la comunicación del cerebro derecho, también puedes quebrar la conexión. Un montón de hechos, una cantidad de cifras, fechas, horario y fórmulas; esto es material del cerebro izquierdo. En lugar de repasar esto mientras estás en nivel (y es difícil permanecer en alfa al pensar en cosas de beta), usa tu nivel alfa para hablar en general de la importancia de esta información y cómo beneficiará a los dos que esta información sea revisada con cuidado al recibirse.

Si tuvieras que hablar de un modo subjetivo en el nivel objetivo, también tendrías dificultades. Imagina la reacción de tu capataz si le dijeras, "Necesitamos tirar juntos para hacer de este un mundo mejor donde vivir." Probablemente pensaría que es el momento para que tomes unas extensas vacaciones.

La comunicación subjetiva necesita su modo, la objetiva el suyo. Aunque estos modos sean diferentes, juntos

construyen un puente que cubre las diferencias de dos mentes.

- Puede ser una diferencia de opinión.
- Puede ser una diferencia de lugar.
- Puede ser una diferencia en intereses creados.

El gerente clarividente que usa la comunicación subjetivo-objetiva siempre se hace entender mejor.

11

Cómo hacer tu presencia más eficaz en reuniones y otras situaciones

John y Rita Donahue son dos jóvenes de talento que están construyendo un negocio de manufacturas usando las técnicas del Método Silva. Su producto, campanas que suenan con el viento.

Con John, el especialista en el equipo, y Rita la artista, comenzaron como un hobby en 1973 con ventas de fines de semana de menos de 1.000 dólares. En 1975, las ventas alcanzaron 20.000 dólares. En 1978 sus ventas ascendieron a 100.000 dólares. En 1979, con ventas que se acercaban a los 200.000 dólares los Donahue se mudaron de Nueva York a San Diego, California.

Al programar una mudanza sin tropiezos, su negocio no perdió nada. Las ventas continuaron aumentando para su compañía, Viento Mágico. Rita tomó cursos de entrenamiento en el Método Silva en San Diego para acrecentar sus capacidades creativas. Se necesitaban nuevos productos para la creciente demanda. Como resultado de ese re-

paso, un "tremendo ímpetu creativo y nuevas ideas surgieron".

Se crearon campanas con formas de animales llamadas "Animales habladores". Nacieron las campanas "de éxito" con un $ 1 arriba y una espiral descendente de cifras con 0 -$ 10, $ 100, $ 1.000- hasta llegar a $ 1.000.000. Y esas con las cifras de ventas anuales que ahora están programando.

¿Te gustaría apostar en contra de que lo lograrán? Si fuera un jugador, apostaría mi dinero a que lo lograrán.

"No hay forma de estimar el valor de los principios de Control Mental en la dirección de un negocio", me escribieron hace poco. "El poder de los niveles profundos de la mente para resolver problemas prácticos, generar ideas creativas de nuevos productos y desarrollar relaciones jefe-empleado positivas es fantástico y vital."

Marco Aurelio dijo hace 1800 años: "Nuestra vida es lo que hacen nuestros pensamientos." Esto es verdad, incluso respecto de los pensamientos incontrolados. Es verdad, en especial cuando los controlas.

Esperamos que hayas comenzado la práctica del control de tu mente y del manejo del nivel alfa, o que estés tomando el Curso de 30 horas del Método Silva para Ejecutivos para un entrenamiento más acelerado o al menos proyectes hacerlo.

De cualquier forma, te estás aproximando a un nuevo nivel de profesionalismo como ejecutivo. Estás aprovechando mejor tu mente para hacer tu trabajo. Aunque lo hagas como hasta ahora –en beta– se manifestará una mejora. Sin embargo, el mayor salto en la capacidad se producirá porque también lo estarás haciendo en alfa cuando sea necesario.

LA GAMA DE CAPACIDADES DE ALFA

Comenzamos este texto con la selección de algunas responsabilidades directivas básicas y la muestra de cómo el nivel alfa puede ser usado para ayudarte en esos asuntos. A medida que progresamos, la versatilidad de alfa se hace evidente. Tu necesidad de disminuir responsabilidades separando porciones funcionales de tu día de trabajo se vuelve menor. Si sabes cómo programar mejores comunicaciones, sabes cómo programar también mejores resultados, mejores relaciones, mejores soluciones.

No hay límites. Las divisiones de beta no se necesitan en alfa. La mente en alfa no está encasillada. Trasciende todas las separaciones, aunque esas separaciones parezcan funcionales.

Para construir Viento Mágico, los Donahue usaron el nivel alfa para reforzar las ventas, crear nuevos productos, generar nuevas ideas, comunicarse en forma subjetiva con los trabajadores, resolver problemas de efectivo, encontrar ubicaciones apropiadas y muchas otras cosas. Pero estas muchas aplicaciones contrastan con el uso hecho por este coordinador del Método Silva.

Dean Winckler, 27 años, de Kansas City, Missouri, conducía su automóvil deportivo cuando chocó contra un árbol y rodó a un barranco tan poblado de arbustos que quedó escondido allí de acuerdo con la historia en *Weekly World News*. Mientras Dean estaba inconsciente entre los restos, su familia lo buscó dos días sin éxito. Luego recurrieron a un hombre cuyo nombre habían conocido a través de los periódicos porque había ayudado a la policía a resolver varios crímenes, Randy Youmans, coordinador del Método Silva.

Youmans entró en su nivel, se proyectó hacia Winkler con la imaginación y procedió a describir la escena del accidente con tanto detalle que los encargados del rescate pudieron encontrar el lugar, a tiempo para salvar la vida de Winkler.

Esta aplicación es un ejemplo, del mismo modo que

usar la programación para alcanzar un volumen de ventas de un millón de dólares. ¿Cuántas aplicaciones intermedias hay? Son innumerables; tantas como puedas pensar. La mente puede hacerlo todo.

LA GAMA DE TECNICAS DEL METODO SILVA

Puede haber muchas formas de generar una mayor actividad de la mente para hacer cualquier cosa. La anatomía del cerebro dictamina que todas estas formas, sin embargo, deben usar el nivel alfa.

El hombre primitivo debe de haber hecho una pausa para cazar su presa. Debe de haber escuchado, mirado, incluso olido buscando una clave para saber en qué dirección moverse. En ausencia de tales pistas objetivas, debe también de haber imaginado qué dirección tomar. Entonces se "movió" para ir en una dirección que lo condujo a resultados. Y sobrevivió, sobrevivió sin el Método Silva.

El Método Silva es un camino para restablecer las facultades que la humanidad usó en un tiempo con más frecuencia que ahora. No reclama que sea el único camino, pero es un camino investigado por completo que ha probado tener éxito. Usa el nivel alfa. Usa palabras e imágenes para programar en ese nivel. Esto puede ser considerado genérico, esto es, de aplicación universal.

Elementos especiales del Método Silva

- El modo simple de entrar en alfa

- El uso del sueño para elegir el momento oportuno para programar, tanto desde el punto de vista de tu cere-

bro como del cerebro o los cerebros con los que quieres comunicarte subjetivamente

- El uso de escenas imaginadas para crearlas

- El cambio de las escenas de la posición frontal hacia la izquierda para indicar resultados futuros

- Técnicas autodisparadoras, como la Técnica de los Tres Dedos, la estimulación del timo con una sonrisa en el rostro, la respiración profunda

- Técnicas disparadoras para otra persona, como beber un líquido, escuchar una palabra clave.

Si el Método Silva te requiriera entrar en nivel en medio de una conversación para beneficiarte con tu mente subjetiva, no sería muy práctico.

"Sólo un momento, John. Para decirte lo que tengo que decirte, debo cambiar de velocidad mental."

Posible, sí. Práctico, no. Por lo tanto diseñamos una metodología que obvia tu necesidad de respirar profundamente o cerrar los ojos o estar en alfa durante los momentos críticos de tu día de trabajo. Evitas esto al programar y usar las técnicas disparadoras.

Recomendamos programar por la noche. Pero si no hubiera una noche de por medio, si el acontecimiento importante estuviera a horas o minutos de producirse, programa de alguna manera. Programa en tu oficina, en el baño, o en cualquier lugar donde puedas disfrutar de unos pocos minutos de calma sin interrupciones. Es mejor programar el éxito en un momento menos que óptimo, que no programarlo.

COMO CONTRIBUIR CON EFICACIA A LAS REUNIONES DE PERSONAL

Puedes programar, antes de cualquier acto o acontecimiento, hacer que ese acto o acontecimiento sea más constructivo, más productivo, tenga más éxito. Ya sabes lo básico. Desde ahora, voy a suministrarte formas de utilizar lo básico de modos específicos, de modo que puedas comenzar a ver la versatilidad de esos elementos y seas capaz de aplicarlos no sólo en situaciones tipo, sino también cuando "la suerte está echada", de algún modo inusual o inesperado.

Tomemos una situación tipo, una reunión. Puede ser una reunión de ventas, una reunión de los jefes de departamento o una reunión de personal de cualquier tipo. Puede ser un seminario externo, una sesión de trabajo, una reunión de la comunidad, una reunión de la organización de comercio. Nómbrala.

En este momento ya sabes entrar en tu nivel y programar despertar en el mejor momento para manejar esta reunión. Cuando despiertes de manera automática, esto es lo que tienes que hacer en tu nivel.

- Visualiza el lugar de reunión y la gente que sabes que estará allí. Si ambas cosas son desconocidas para ti, imagínalas.

- Pronuncia una charla breve. Dile al grupo que participarás en la reunión al día siguiente y que pretendes hacerlo de la mejor manera posible, funcionar de un modo que contribuya al bien de todos y que lo haces con toda sinceridad para que sea un servicio.

- Ve la escena siguiente un poco hacia la izquierda. Ahora estás en el grupo. Te fusionas bien. Estableciste una buena relación con los otros y ellos contigo. Se sienten bien con tu presencia.

- Ve la escena siguiente un poco más hacia la izquierda. La reunión está terminando. Ha sido un éxito. El grupo está satisfecho con el resultado. Estás estrechándoles la mano y saludando y ellos a ti.

- Te duermes desde tu nivel.

COMO AUMENTAR TU EFICACIA EN SITUACIONES CON EL PERSONAL

Hay veces en que no se aplica a una situación una sola programación, porque se trata de un proyecto continuado. Digamos, por ejemplo que tienes un dibujante que está preparando un elaborado conjunto de dibujos a partir de tus esbozos e instrucciones.

Programas por la noche, antes de tu primer contacto con él por este proyecto. Repasas los bocetos de manera subjetiva del mismo modo que los repasas al día siguiente de manera objetiva. El resultado será que el dibujante recibirá un mensaje más completo que el que obtendría sin la sesión subjetiva.

Pero es necesario que no te detengas allí. Siempre que revises sus progresos, por la noche programa despertar en el momento adecuado. Cuando lo hagas, entra de nuevo en tu nivel y discute el proyecto en la etapa en que se encuentra. Corrige cualquier discrepancia y guíalo hacia la fase siguiente. Agradécele su progreso.

Usa repetidas sesiones nocturnas en alfa para ver todo el desarrollo del proyecto hasta su conclusión.

Si tienes más de un proyecto por noche y programas despertar en el mejor momento para programarlos, tu mente seleccionará en forma automática un momento que puede de algún modo ser menos que óptimo para cada uno pero que es el mejor considerando a todos ellos, una especie de análisis vectorial o promedio. Sucede lo mismo cuando

programas despertar en el mejor momento para programar una situación de grupo. El momento en que despiertes es el mejor, en promedio, recordando que tu mente es la clave en la situación y quizá la que pesa más que las otras.

Una alternativa sería programar despertar dos o tres veces; el mejor momento para cada uno de los proyectos. Cuando despiertas por primera vez, pregunta, en tu nivel, en qué proyecto trabajar. Desconéctate. El primer proyecto que surja en tu mente es el elegido. Haz lo mismo la vez siguiente, si aún queda más de un proyecto.

En los negocios tenemos una multiplicidad de problemas que afrontar todo el tiempo. No es provechoso permanecer despierto toda la noche trabajando en ellos en el nivel beta. Tampoco es provechoso permanecer despierto toda la noche trabajando en ellos en el nivel alfa. Establece tus prioridades y descansa bien.

EL TRABAJO DE ALFA DE LA A A LA Z

Puedes usar el mismo tiempo de la noche para programar la solución de un problema en el cual no estén involucrados necesariamente una persona o un grupo en particular.

Las neuronas cerebrales pueden entrar en resonancia con otras neuronas cerebrales o pueden entrar en resonancia con la materia inanimada. Es más fácil para nosotros trabajar en el nivel humano que en el animal, el vegetal o el inanimado. Pero cuando está en juego la supervivencia, las neuronas cerebrales que están programadas en esencia para lograr la supervivencia pueden superar con rapidez todos los obstáculos.

El inspector de una fábrica de motores de aviones en la Costa Oeste cuyo trabajo es detectar defectos en los motores usando un equipo electrónico, es capaz de desenfocar los ojos, imaginar que el motor siguiente en la línea ha lle-

gado y examinarlo en su mente. Cuando detecta un defecto en su imagen mental, más tarde lo comprueba con su equipo electrónico.

Tú puedes usar esta técnica de cambiar el foco de los ojos para entrar en nivel cada vez que necesites aumentar tu percepción. Pero trabajar en problemas inanimados de un modo subjetivo puede resultar más ventajoso, al menos al principio, si se hace por la noche. Estos son los pasos, una vez que hayas despertado de manera automática y entrado en tu nivel:

- Ve el problema, la máquina que no funciona, la respuesta que no llega, la situación inanimada que necesita corrección.

- Mueve la escena un poco hacia la izquierda. Ve que la corrección comienza a producirse.

- Mueve la escena un poco más hacia la izquierda. Ve la situación normalizada. Todo está bien, mejor que antes.

Es probable que nos sintamos de algún modo sacudidos por los resultados. No son lógicos. No son científicos. No son explicables por los medios comunes.

¿Qué explicación puede darse cuando:

- un problema intermitente se vuelve cada vez menos frecuente hasta que termina por desaparecer totalmente?

- la persona menos probable aparece con un sustituto ingenioso para una parte que falta?

- un envío "perdido" aparece a la mañana siguiente?

- un extraño aparece con lo que se necesita?

- un destello de perspicacia te permite tener un enfoque nuevo que resulta ser un éxito?

Todos podemos decir que es una "coincidencia".

Mi definición de coincidencia es: "Cuando la Inteligencia Superior tiende una mano para pintar un cuadro pero no le pone su firma."

TUS DEDOS VERSATILES

Una vez que hayas programado que, juntando la punta de los tres primeros dedos de cada mano, tu mente trabajará en un nivel más profundo de conciencia, habrás conseguido otra herramienta versátil.

No estás limitado a usar la Técnica de los Tres Dedos sólo en el tipo de reuniones, charlas o situaciones especiales antes de las cuales hiciste la programación. Puedes usarla siempre que necesites estar más cerca de la genialidad, y funciona. Experimentas más "coincidencias".

De nuevo, ¿qué explicación puede darse cuando, después de juntar los tres dedos:

- haces algún descubrimiento conmocionante?

- encuentras algo perdido?

- llegas a un lugar de la fábrica o el depósito justo a tiempo para prevenir una pérdida o un accidente?

- consigues un lugar para estacionar?

- dices algo que te evoca con exactitud la información que has estado tratando de recuperar?

Inteligencia Superior suena a término religioso. Pero la Inteligencia Superior está ahora reconocida cada vez más por los científicos. Es el único concepto que puede ayudar a explicar lo que ven en el microscopio y el telescopio. Y es el único concepto que puede explicar lo que tú y yo somos capaces de hacer cuando funcionamos tanto en el reino de lo subjetivo como en el de lo objetivo. Alfa es nuestro umbral a la Inteligencia Superior.

¿Te has detenido a considerar si decir "sí" o "no" a un pedido? Junta los tres dedos.

¿Necesitas seleccionar a una persona para que haga un trabajo especial y hay varias posibilidades? Junta los tres dedos. La respuesta que surja es la correcta. Acéptala.

Cuanto más uses tus tres dedos, mejor trabajarán para ti. ¿Por qué? Ese simple acto se convierte en la señal más familiar para tus neuronas cerebrales; y tus expectativas y tu confianza aumentan con cada éxito.

CONTROL SOBRE LAS CIRCUNSTANCIAS Y LA MATERIA

La materia inanimada no puede programar pero puede ser programada. Observa nuestras computadoras. Plantas y animales no pueden programar pero pueden ser programados. Observa los efectos del pensamiento humano sobre las plantas en experimentos conducidos como resultado del efecto Backster y el muy conocido proyecto escocés Findhorn. Observa los efectos de tu propio pensamiento sobre tus mascotas.

Sólo el hombre puede programar. Sólo tú y yo tenemos la capacidad de programarnos a nosotros mismos, a otros, e incluso a animales, plantas y materia inanimada. Eso nos hace especiales en este planeta, ¿no es cierto? Nos hace de algún modo como el Creador, la Inteligencia Superior.

A través de nuestro deseo, confianza y expectativas, cuando funcionamos a diez ciclos por segundo, podemos alterar condiciones en la materia cercana y lejana. Somos criaturas sorprendentes.

Señor Gerente Clarividente, mereces un aumento. Tienes más influencia que la que soñaste como posible. Eres invalorable. Todo lo que necesitas es usar tu nivel alfa a diario en todas las formas que puedas concebir. Puedes catapultarte a la cima de la compañía y a tu compañía a la cima de la industria.

Tú tienes el control. Tienes el control de tus circunstancias, el control de tu buena suerte y el control de tu vida.

PROGRAMACION DE SOLUCIONES

Ed Bern, ahora perteneciente a nuestro personal de Laredo, tuvo que vender su casa en Florida. Su agente inmobiliario le recomendó bajar el precio pedido, pero él estaba convencido de que era un precio justo. Programó despertar por la noche en el mejor momento para establecer contacto con un comprador. Cuando se despertó automáticamente, imaginó un comprador, sin verle la cara (ver un cliente potencial en particular podía crear un problema para esa persona y negar la programación) y le explicó de manera subjetiva las razones por las cuales la casa era una buena compra. Agregó que necesitaba completar la venta en diez días.

Le llevó siete días al agente inmobiliario conseguir un comprador. Dos días después la casa estaba vendida al precio deseado; un día antes de lo programado.

Bette Taylor, al comienzo de su carrera en los negocios, programó tener un sueño que le dijera si debía quedarse en su empleo como supervisora de sección o hacer un cambio. Durante dos semanas soñó con el hombre que

barría la planta. Luego entendió el sueño: barrer con todo. Le llevó un tiempo actuar al respecto, pero fue el paso necesario en su meteórica carrera.

Un abogado canadiense que necesitaba expandir su clientela programó despertar en el momento de la noche adecuado para solucionar este problema. Cuando despertó entró en su nivel y visualizó su teléfono sonando y clientes que establecían contacto con él. En tres días, fue llamado por varias personas que necesitaban asistencia legal en una nueva área del derecho en la que había estado pensando en especializarse y que ahora se ha convertido en su práctica principal.

Bonnie S., una artista, completó el curso del Método Silva en julio, y para octubre, programando todos los días más comisiones para pintar retratos, había triplicado sus ingresos.

Todos somos capaces de resolver problemas. Un día podemos averiguar que la Inteligencia Superior nos ha creado con ese propósito –resolver problemas– y que los hombres de negocios han alcanzado su posición porque tienen una capacidad superior para resolver problemas.

Todos podemos ser mejores en la resolución de problemas activando el hemisferio derecho de nuestro cerebro para que se una a nosotros. Todos podemos ser mejores en la resolución de problemas usando el nivel alfa y el Método Silva.

Nada en este texto debe ser interpretado de modo que signifique que puedes resolver sólo este tipo de problemas o aquel otro tipo. Si es un problema, tiene una solución.

Los círculos viciosos, los problemas "insolubles" y las situaciones en que te condenas si lo haces y te condenas si no lo haces pertenecen a beta. En alfa, todo puede ser resuelto.

Por desgracia, la programación puede producirse también en beta. Necesita de muchas repeticiones pero termina por realizarse. Las ideas negativas, retenidas en la mente por hábito o modo de vida se convierten en programación. Fórmulas pronunciadas con frecuencia se convierten en programación.

El hombre en la línea de producción que se está quejando siempre contribuye a su propia infelicidad. El gerente que siempre está diciendo, "No podemos", contribuye a crear sus limitaciones. ¿Qué podemos decir de estas frases comunes?

"No nos entendemos."
"No le importan en absoluto mis ideas."
"Nunca entiende."
"Sólo está esperando que cometa un error."
"Me enferma."
"Ay, me duele la espalda."
"No lo lograremos nunca."
"No se puede hacer."
"El negocio es terrible."
"No soy bueno para..."

Esto son sólo diez ejemplos del tipo de programación que satura nuestro lenguaje. Es la programación de problemas. El mundo de beta es un mundo de dicotomías. Florece en las oposiciones. Su misma existencia depende de las oposiciones: el electrón negativo y el núcleo positivo del átomo. Por lo tanto, florece con los conflictos, las indecisiones, los pros y los contras.

El mundo de alfa es un mundo de soluciones. Abre la puerta al reino de lo subjetivo, al reino de las soluciones. Es un reino positivo: un reino creativo.

El empresario, el gerente que usa el reino de alfa para producir soluciones pueden interferir con las manifesta-

ciones de esas soluciones programando en beta la continuación del problema.

Presta atención a tus pensamientos. Presta atención a tus palabras. Si te hallas pensando en términos negativos, repite en tu mente, "Cancela, cancela."

Si te encuentras mascullando clichés negativos o escuchas a otros haciéndolo en forma audible en tu presencia, di en voz alta, "¡Cancela, cancela!"

HOMBRES PODEROSOS PARA ACONSEJARTE

Te he dado un número de instancias donde es útil llamar a expertos que respondan tus preguntas subjetivas. Estas instancias específicas no son ni la primera ni la última. Hay cientos de hombres poderosos que están a tu alrededor para ser tus asesores o consejeros. Todo lo que tienes que hacer es invitarlos a tu nivel alfa y preguntar. No te enviarán sus honorarios.

Los consejeros conforman una técnica del Método Silva que ayuda a nuestras neuronas cerebrales a superar la programación de separación que proveemos constantemente en el mundo material. El "experto" facilita nuestra conexión con la Inteligencia Superior donde residen todas las soluciones.

Siempre que despiertes de manera automática durante la noche para resolver un problema especial, puedes crear un duplicado de un individuo al cual respetes o admires en el área de especialización que necesites. Colocar ese experto en tu escena mental te da la oportunidad de pedir consejo en un problema especial.

Lo haces dirigiendo tu pregunta mental al experto y luego despejando tu mente por un momento. Cuando comienzas a pensar de nuevo en el problema, la respuesta llega.

Puedes sentir como si estuvieras inventando. Puedes

sentir como si estuvieras poniendo palabras en la boca del experto, como si fuera tu respuesta no la suya. Esa es la sensación correcta. Acéptala. Asegúrate de agradecérselo a tu consejero antes de dormirte desde tu nivel.

Puedes crear un duplicado de tu principal competidor, de un importante abogado, de un consejero de mercado, de un experto del gobierno, de un líder religioso, incluso de una figura histórica.

La única dificultad es recordar que podemos hacerlo. Nos programamos para olvidar que podemos preguntar a un experto.

Cancela, cancela.

COMO AYUDAR A EMPLEADOS INDIVIDUALES

La típica directiva de negocios evalúa a sus empleados. Luego los mantiene en esa calificación. La mención del nombre del empleado desencadena la "etiqueta" mala, media o buena que ha colocado a esa persona.

La ejecutiva clarividente sabe más. Sabe que este tipo de juicios crean unas expectativas y una confianza que programan al empleado para actuar de acuerdo con ese juicio. Cuando es negativo, el empleado se programa en forma negativa.

La respuesta no es cerrar los ojos a la falta de conocimientos, la ausencia de motivación o cualquier otro factor negativo. La respuesta es rechazarlo como *status quo* y en lugar de considerarlo un problema buscar una solución.

Esta noche puedes encontrar la solución, en tu nivel:

- Cuando programes despertar en el momento correcto y luego despiertes, entra de nuevo en nivel.

- Visualiza al empleado que necesita ayuda para tener éxito en lo que se espera de él.

- La primera escena está directamente frente a ti. Hablas con el empleado y le explicas los requerimientos. Le muestras dónde se necesita mejorar y le demuestras cómo puede alcanzar esa mejora.

- Mueve la escena siguiente un poco hacia la izquierda. El empleado está haciendo lo que le dijiste. Se está desempeñando mejor, tanto mejor que merece un elogio. Está más feliz en su trabajo.

- La tercera escena tiene lugar un poco más hacia la izquierda. El empleado alcanza éxito y es muy valioso para la compañía. Y es así.

Al día siguiente, haces en el nivel objetivo lo que has hecho en el nivel subjetivo. Puede no ser tan directo como decir "Te mostraré". Pero, en forma diplomática, como les explicas habitualmente a los empleados, cubres el mismo terreno.

Una semana después, puede haber un lógico seguimiento del progreso de ese empleado. Ahora que has llegado tan lejos, puedes progresar más. Por lo tanto, programas de nuevo por la noche para que el empleado reciba tus instrucciones, como hiciste con las tres escenas anteriores. Y de nuevo, al día siguiente, cubres ese terreno en forma objetiva con ese empleado.

Si hay equipos o pequeños grupos que trabajan juntos, puedes programarlos del mismo modo y también continuar esa programación para que el equipo continúe aumentando sus conocimientos y su eficacia.

COMO MANEJAR UNA EMERGENCIA INESPERADA

¿Qué haces si dos trabajadores se traban en una discusión y entran en tu oficina para dirimir la cuestión? ¿Qué haces si llega tu mejor cliente enfadado porque encontró un producto defectuoso? ¿Qué haces si tu supervisor te llama a su oficina para que le rindas cuentas de un descuido?

¿Dices, "Discúlpeme mientras entro en mi nivel"? ¿Tratas de posponerlo todo hasta que tengas tiempo para consultar a un experto por la noche? ¿Sonríes y estimulas el timo? Por supuesto que no.

Repito: nada en este texto que describe los usos y aplicaciones de la Técnica de los Tres Dedos significa que la técnica está limitada a esos usos y aplicaciones específicos.

La Técnica de los Tres Dedos, una vez que la has programado, es una técnica para usar en todo tipo de ocasiones. Al desencadenar el funcionamiento de todas tus facultades mentales, eres la misma capacidad para actuar ante cualquier situación de emergencia. Al colocar la punta de los tres primeros dedos de cada mano, tienes tus facultades subjetivas y objetivas trabajando para ti y eso es un equipo bastante importante.

Tu reacción ante la emergencia será tranquila y considerada. Tendrás el control. Dirás lo mejor que se puede decir. Harás lo correcto. Surgirán ideas que alivien, sustituyan o generen lo que se necesite.

Al recordar la forma en que manejaste la situación de emergencia, te sentirás impresionado. Después de todo la mitad de tu cerebro siempre está impresionada con lo que la totalidad del cerebro puede hacer.

Junta los tres dedos al recordar y todo parecerá muy fácil.

LOS INVESTIGADORES CONFIRMAN LA RESOLUCION DE PROBLEMAS EN ALFA

Hace poco tiempo, Frederick J. Bremner, Ph.D., y Susan D.C. Russo, M.A., ambos del Laboratorio de Neurofisiología de la Trinity University de San Antonio, Texas, que trabajan con nuestro consejero, Richard E. McKenzie, Ph.D., llevaron a cabo un experimento con diez estudiantes universitarios voluntarios.

Una simple tarea de procesamiento de información fue dada a los estudiantes a través de una pantalla de televisión dirigida por una computadora. La pantalla presenta la tarea. El estudiante responde apretando uno de los cinco botones. Se presenta otra tarea, luego otra, cada vez más rápido, hasta que el estudiante no puede responder más o se equivoque de botón dos veces seguidas. Luego aparece en la pantalla, "Fin de la sesión. Tu resultado fue (tiempo de reacción). ¡Gracias!"

Los estudiantes fueron preparados para este proyecto con un entrenamiento de relajación básica, orientación sobre los procedimientos, y un tiempo de práctica sobre la tarea de procesamiento de la información.

También entendieron que sus ondas cerebrales serían supervisadas –hemisferios izquierdo y derecho– como parte del procedimiento de investigación.

Los resultados del proyecto son que la relajación controlada muestra un incremento en la producción de alfa. En lo que respecta a la iniciación del proceso de información, se activa el segundo hemisferio del cerebro. Las diferencias en patrones de ondas cerebrales entre los dos hemisferios comienzan a disminuir a medida que aumentan los niveles de actuación.

"Entrar en nivel", concluyen los investigadores, "puede ser un paso importante en la ampliación del mayor bien del hombre: la capacidad para resolver problemas."

Este libro está diseñado para asistir en el entrenamiento de directivos y hombres de negocios clarividentes.

Para ser tan útiles como sea posible, hemos categorizado actividades gerenciales y directivas y luego delineamos cómo las técnicas del Método Silva pueden ser aplicadas a esas categorías específicas.

En este capítulo, he tratado de difundir las aplicaciones de modo tal que el gerente clarividente se dé cuenta de toda la gama de usos que pueden tener las técnicas.

La imagen resultante ha sido, espero, que todos los aspectos del trabajo de gerente pueden beneficiarse con el Método Silva. No hay una situación gerencial que no pueda ser manejada de un modo superior con una *mayor* parte de la mente del gerente trabajando en eso.

Por desgracia, hemos aprendido cómo ir a la oficina con *menos* de nuestra mente trabajando para nosotros. Podemos pasar toda la noche afuera y aparecer medio dormidos. O podemos tener un almuerzo con tres martinis y regresar a nuestro escritorio intoxicados. O podemos ir a trabajar bajo la influencia de drogas.

Sabemos que cuando nos dirigimos a nuestro trabajo disminuidos de algún modo, somos menos productivos, menos eficientes y menos creativos.

Esto es verdad estemos en el trabajo o no. Este es el último punto que quiero señalar antes de comenzar el capítulo final.

El Método Silva te da el control de tu vida laboral. También te da el control de tu vida privada.

En tu vida privada necesitas tener la misma capacidad para resolver problemas que en tu vida profesional o comercial.

Por lo tanto, una vez más eliminamos una categoría. Tu vida comercial no requiere un método y tu vida privada otro. El Método Silva te ayuda en la oficina y en la casa. Afirmamos esto categóricamente.

Programa que las cosas anden bien en tu casa. Ayuda a tu cónyuge, no sólo a un trabajador. Ayuda también a tus hijos. Programa una salud mejor, una mayor felicidad, metas más grandes. Comunica tu amor y preocupación de manera subjetiva y objetiva. Haz lo mismo para ti mismo.

Hay veces en que aprovechar mejor tu mente a través de la imaginación positiva en el nivel alfa te ayudará a manejar el estrés, a tener un mejor juicio en las compras y a inducir armonía en las relaciones de la vida privada.

Puedes escribir tu propio pasaje. El destino puede ser una carrera de éxito, punto. O puede incluir una vida más larga y más feliz.

12

Cómo dirigir con una percepción acrecentada en estos tiempos de cambio

Un continuo perdedor en los circuitos de carreras de ski hizo el entrenamiento del Método Silva y esto marcó una diferencia. Goeff Bruce, 29 años, de Burlington, Vermont, se llevó a su casa gran parte del premio de 50.000 dólares de una competición en Colorado el 19 de febrero de 1982 después de usar "un nuevo juego mental", de acuerdo con el relato del número de marzo de *Ski Racing*.

"Todo lo que hice", dijo Bruce, "fue programarme para ganar. El Método Silva te enseña a través de la imaginación visual a eliminar cualquier pensamiento negativo... Sólo me digo que voy a ganar, me imagino ganando."

En el verano de 1975, la forma en que los jugadores de baseball del equipo White Sox de Chicago tuvieron buena suerte después de hacer el curso del Método Silva fue muy publicitado en el show de televisión *60 Minutes* de la cadena CBS y en el show *Today* de la NBC. Se compararon las estadísticas de cada jugador antes del Método Silva

(temporada 1974) y después del Método Silva (temporada 1975). Todos mejoraron, la mayoría de ellos de una forma bastante notoria.

El creciente interés en los deportes y ejercicios de la última década ha sido acompañado por un reconocimiento creciente del importante papel que la mente tiene en los aspectos físicos. La literatura sobre deportes está repleta de referencias a actitudes y posturas mentales que aumentan la capacidad y la resistencia físicas.

Al comenzar este libro, te pedimos que arrojaras una pelota a un cesto primero con imágenes de fracaso, luego con imágenes de éxito. Las imágenes mentales afectaron la capacidad física.

Pero eso no era más que el comienzo. A partir de allí, con la práctica de la relajación, la práctica en visualización e imaginación, la práctica en aplicación de imágenes relajadas a las capacidades directivas, encuentras que las imágenes mentales afectan al control sobre la actitud, la energía, la concentración, la memoria, la comunicación, la inteligencia, la capacidad para instruir a otros, para resolver problemas y para alcanzar metas.

Dudamos de que tu éxito con el Método Silva alguna vez llegue a las páginas de la revista *Time* o de otros medios. Ya no es una novedad. Muchas historias se produjeron en la década del 70. Hoy millones de personas usan el Método Silva. ¿Qué más es nuevo?

Pero esto hace que sea más vital para los ejecutivos saber cómo aprovechar mejor su mente. Ignorar esto es quedarse atrás.

COMO AUMENTAR LOS PRESENTIMIENTOS Y LA INTUICION

Philip L. había estado usando el Método Silva con regularidad durante dos años para manejar su cadena de tin-

torerías, cuando surgió una oportunidad que exigía una decisión inmediata. Estaba disponible un local en un edificio sobre una autopista muy transitada. Tenía el tamaño adecuado, la renta justa, buen estacionamiento. Todo estaba bien, en forma objetiva. Si no lo tomaba, lo haría otra firma. Tenía hasta el mediodía para decidir.

Philip entró en su nivel alfa en su escritorio. Visualizó el edificio y el local en particular. Luego movió la imagen hacia la izquierda. El edificio desapareció. Llamó al agente. "Paso esta vez", le dijo. En un año el edificio fue destruido por un incendio.

A medida que uses el nivel alfa para resolver problemas a diario, durante un período prolongado de tiempo, puede tomar atajos en la metodología. Por ejemplo, programar por la noche despertar en el momento adecuado para trabajar en un problema particular y luego, al despertar, regresar a tu nivel, todavía es un procedimiento recomendado pero ya no es más el único.

Gradualmente tienes más control de tu mente y con sólo comenzar a visualizar o imaginar de una forma relajada y de ensoñación, entras de manera automática en tu nivel.

Sentado en tu escritorio con un problema frente a ti, puedes imaginar un experto en estas materias sentado a tu lado. Pregúntale. Deja de pensar. Vuelve a considerarlo y la respuesta que surja es la solución del problema.

Sentado en tu escritorio con una opción de varias alternativas, puedes cambiar el foco de los ojos como en una ensoñación y usar el método de eliminación, dándole a cada una un número, colocándolas en pares y obteniendo respuestas mentales de qué alternativa es la mejor.

No hay un sustituto para alfa, pero el estado de alfa se vuelve más fácil de alcanzar.

No puedo ofrecerte un medio de acelerar esto. Viene con la práctica. Sé que sucede más rapido con aquellos que pasan por el entrenamiento intensivo del curso del Método Silva. En pocas semanas de uso diario, muchos graduados pueden funcionar en alfa en cualquier lugar, en cualquier momento, y con los ojos abiertos.

En ese momento, los presentimientos y percepciones espontáneos se vuelven más frecuentes y fiables. Es como si el hemisferio derecho estuviera adquiriendo un papel más activo en nuestro pensamiento.

COMO HACER LA RUTINA SUPERIOR

Cuando el acto de entrar en alfa se vuelve habitual, usarlo se convierte en algo natural para ti. Mientras que al comienzo lo usas porque existe un problema serio o debes tomar una decisión profunda, después de un tiempo su uso se vuelve menos premeditado, por decirlo así. Entras en alfa siempre que tu espíritu te impulsa.

Por ejemplo, puedes estar haciendo algunas tareas de rutina en las cuales se necesita cierto buen juicio. Has realizado estas tareas de un modo satisfactorio antes del Método Silva, muchas veces. Pero ahora, con el Método Silva, puedes hacerlo aún mejor. Puedes usar el método de eliminación en alfa para:

- Determinar el precio de los productos;
- Establecer la cadena de producción;
- Determinar los descuentos permitidos;
- Evaluar los límites de créditos;
- Fijar presupuestos.

El resultado será una afinación de tu juicio. Los asuntos rutinarios, en lugar de ser manejados de un modo rutinario, aprovecharán el mismo toque superior que los asuntos más importantes. Pero los asuntos rutinarios se dan con más frecuencia. Por lo tanto el pequeño incremento de ventaja que ganas se multiplica con rapidez. Comienzas a verlo en las evaluaciones de pérdidas y ganancias.

Respirar profundamente, si está programado, juntar

tres dedos, si también está programado, o cambiar el foco de los ojos, pueden llevar a:

- Mejores palabras y frases en una carta o un aviso;
- El orden adecuado de procedimiento en material escrito o actividades;
- El enfoque diplomático en la conversación;
- El área correcta para una prueba de ventas;
- La mejor persona para hacer el trabajo.

Los proyectos de importancia siempre deben ser manejados por la noche de la forma que describimos antes. Tales proyectos a menudo necesitan más tiempo. Merecen lo mejor que puedes darle.

Este mejor es seleccionado por tu mente mientras duermes, despertándote en el momento adecuado para alcanzar las neuronas cerebrales involucradas y permitirte visualizar e imaginar escenas que se centren en sus blancos cuando sean más receptivos.

COMO MANEJAR CAMBIOS DE IMPORTANCIA

No hay garantías en el mundo de los negocios. Empleos, productos y mercados pueden cambiar o desaparecer. Las firmas pueden quebrar. Las industrias pueden volverse obsoletas. Guerras y calamidades naturales pueden provocar destrucción. Los gobiernos pueden intervenir.

Por fortuna, no tenemos que manejar a diario estos tipos de problemas de importancia. Pero, también por fortuna, tenemos una herramienta para usar cuando lo necesitamos, alfa.

Los cambios de importancia distinguen a los hombres de los niños y a las mujeres de las niñas. Los hombres y las mujeres son clarividentes. Los niños y las niñas, no. Los niños y las niñas todavía están usando sólo una pequeña fracción de su cerebro.

Los directivos necesitan ser hombres y mujeres para tener éxito en los cambiantes tiempos por venir. Necesitan ser clarividentes. Necesitan activar esa clarividencia por sí mismos usando los procedimientos adecuados que se presentaron en este libro.

Los gerentes clarividentes deben funcionar en dos dimensiones. Deben funcionar en la dimensión subjetiva: el mundo de la mente. Deben funcionar en la dimensión objetiva: el mundo del cerebro, del cuerpo y de la materia.

Si funcionas sólo en la dimensión subjetiva, no eres productivo. Si funcionas sólo en la dimensión objetiva, no eres creativo. Si funcionas en las dos dimensiones, eres productivo en la resolución de problemas.

Para que algo suceda en el mundo de la materia –tu negocio, tu comercio, tu planta, tu práctica profesional– debe suceder primero en el mundo de la mente.

Y sucede en el mundo de la mente rechazando primero el aporte del mundo de la materia, cerrando los ojos o cambiándoles el foco. Luego visualizas lo que quieres que suceda, sintiendo deseo, expectativas y confianza.

Ahora has desatado la energía creativa para trabajar en el mundo de la materia. Tu proyecto se materializa.

El directivo clarividente de hoy debe ser capaz de trabajar de esta forma. No tiene que *entender* estos dos mundos, de una manera filosófica o científica. Sólo necesita *usarlos*.

Como decía Socrates: "¿Qué es la mente? No importa. ¿Qué es la materia? No te preocupes."

LA REALIDAD DE LA DIMENSION SUBJETIVA

Todo lo que ha sido creado en este mundo material fue creado primero en el mundo subjetivo. Este axioma antecede al Método Silva, antecede a la civilización, antecede a toda la historia.

Para los hombres de negocios en el pasado, ignorar la dimensión subjetiva en su educación y su práctica ha sido un grave error tanto para ellos como para sus negocios. Pero como casi todos cometieron ese error, consiguieron salir adelante.

Los hombres de negocios ya no cometen más ese error. El entrenamiento de la dimensión subjetiva está aquí. Los que traten de hacer "negocios como siempre" en los próximos años no lograrán salir adelante.

La dimensión subjetiva, considerada alguna vez la irreal tierra baldía de la imaginación, es reconocida ahora como realidad.

Como pionero en la activación de la mente subjetiva, conozco más de su realidad que la mayoría de las personas. La he usado en mi vida y en mis negocios.

Te enteras de gente cesante, compañías cerradas, ciudades enteras golpeadas por penurias económicas. Las penurias económicas no son nada nuevo para mí. En Laredo, Texas, ha habido siempre tiempos duros para la mayoría de la gente. Sin embargo, siempre hay formas de manejarlos.

Comienzas con una actitud positiva: deseo positivo, expectativas positivas, confianza positiva. Sigues con imágenes positivas, viendo soluciones, viéndolas en camino, viéndolas completadas.

Un hombre me llamó una noche y me dijo que había programado una promoción y un aumento. En lugar de eso, se quejaba amargamente, lo despidieron. Tengo fe en la programación. Es una realidad. El estaba interpretando su despido como una realidad en lugar de esperar y confiar que sus imágenes mentales eran la realidad. Le dije que siguiera programando.

Unos días después me llamó para decirme que otra compañía lo había contratado. Era un empleo mejor y un salario más alto. Esta compañía, dijo, no se había acercado a él mientras trabajaba para otros. Era poco ético. Ser despedido fue el único camino.

SE REQUIERE UN GENIO

El promedio no es suficiente. Estamos evolucionando. Lo que hoy es promedio estará por debajo mañana. Lo que es superior hoy será promedio mañana. Estamos en un movimiento continuo hacia adelante. La humanidad está evolucionando en lo que respecta a la conciencia. Quédate parado y te dejarán atrás.

Esta evolución en la conciencia nos está, en este momento, suministrando el control del hemisferio derecho; la habilidad para alcanzar los poderes de percepción, intuición y creatividad que están fuera del alcance del cerebro izquierdo ligado a los sentidos.

En efecto, esta evolución en la conciencia nos da acceso a la Inteligencia Superior. Estamos comprendiendo nuestro papel como co-creadores.

Centramos nuestro pensamiento mediante una especie de adentrarse en uno mismo. Representamos mentalmente. Vemos lo que necesita hacerse. Luego lo hacemos.

Algunas de nuestras creaciones son más fáciles que otras. Las más difíciles requieren perseverancia. La perseverancia refuerza la energía creativa. La primera vez, plantamos las semillas. La perseverancia fertiliza y riega, permitiendo por fin disfrutar de las creaciones.

El gerente clarividente es un genio. Si el gerente de hoy no es clarividente y no es un genio, va a estar en una desventaja progresiva. El mundo de los negocios se está volviendo cada vez más complicado. Para tener éxito en este mundo más complicado, el directivo debe ser un genio.

¿Qué es un genio? Un genio es una persona que ha aprendido a usar los dos hemisferios del cerebro; una persona que ha ampliado el factor intuitivo; una persona que ha desarrollado la visualización y la imaginación; una persona que planta semillas en la dimensión subjetiva y cosecha en la dimensión objetiva; una persona que piensa en la creación de un proyecto primero y luego actúa de acuerdo con esos pensamientos.

LA FUENTE DEL GENIO

Las presiones económicas a veces forzaron a personas a buscar fuentes de ingresos complementarias. Luego estas fuentes complementarias sobrepasan sorprendentemente la fuente principal y se convierten en un negocio a tiempo completo.

Es como si una inteligencia mayor que la nuestra estuviera involucrada en las circunstancias; quizá la misma inteligencia que hizo la programación del aumento de mi amigo resultara en la pérdida de su empleo para que se le pudiera ofrecer un trabajo mejor; quizá la misma inteligencia que llevó a un auditor bancario de Malasia a dejar una posición lucrativa sin nada a la vista, sólo para ganar una comisión de 250.000 dólares una semana después.

Cuando programé un sueño que me ayudara a resolver mis problemas de dinero y soñé con cinco números que resultaron ser los de un billete de lotería ganador, tuve una sensación específica de que no era un genio, de que otros genios estaban trabajando.

¿Podemos atribuirnos el mérito de la intuición? ¿O viene de una fuente que está fuera de nosotros? Podemos atribuirnos el mérito de nuestra educación, nuestro aprendizaje, nuestra experiencia y por la capacidad de aplicarlos a problemas y circunstancias. Pero ¿podemos atribuirnos el

mérito de la percepción inexplicable, la percepción extrasensorial, la clarividencia, la capacidad psíquica?

Entra en la Inteligencia Superior.

Un día entenderemos mejor por qué hacer esperar a la dimensión objetiva y activar la mente subjetiva nos da acceso a la Inteligencia Superior. De hecho, podría necesitarse la Inteligencia Superior para entenderlo.

Los que están satisfechos de trabajar en el nivel objetivo, como hacen ahora, y llevar a casa el cheque a fin de mes pueden estar disfrutando de una falsa sensación de seguridad. La vida tiene una forma de hacer tambalear el cómodo status quo.

"No necesito mi reino subjetivo", dicen. "¿Ah, sí?" dice la vida.

El acceso a la Inteligencia Superior está a nuestra disposición por una razón. Esa razón puede ser simplemente que lo necesitamos.

ACELERACION DEL CAMBIO

La era electrónica. La oficina informatizada; la industria informatizada. Sistemas de comunicación. Fabricación en el espacio. Los cambios en la dimensión material están llegando cada vez con más rapidez.

El directivo de hoy ya no está tan seguro entre las cuatro paredes de su oficina como la rutina diaria lo hacía sentir. La rutina de hoy puede ser obsoleta mañana, al igual que aquellos individuos que intentan retenerla.

La clarividencia, en un tiempo servidora del misticismo, ha madurado. Reconocida científicamente en prestigiosos círculos profesionales, y manejada por completo por el curso de entrenamiento del Método Silva, la clarividencia ocupa su lugar junto a la educación como herramienta necesaria para los gerentes.

La educación es la principal herramienta del gerente en el reino de lo objetivo. La clarividencia es la principal herramienta del gerente en el reino de lo subjetivo. La experiencia es la principal herramienta del gerente para sintetizar los dos reinos.

Con los reinos subjetivo y objetivo trabajando en forma concertada, ningún cambio puede tomar al hombre de negocios por sorpresa, ningún deslizamiento repentino puede derrotarlo, ninguna ola de innovación puede dejarlo afuera.

Ahora se conoce que el cerebro izquierdo parece especializarse en información muy estructurada. Puede relacionar de inmediato cualquier estímulo con lo que ya conoce.

Por otro lado, el cerebro derecho parece especializarse en el material del cual no se ha tenido una experiencia previa. Puede de inmediato integrar información nueva y diversa.

En este mundo cambiante, Señor o Señora Gerente, ¿puedes salir adelante con sólo la mitad izquierda de tu cerebro?

CON EL ENTRENAMIENTO COMPLETADO

Ahora voy a hablarte como si fueras un directivo clarividente. Comprendo que algunos están leyendo este libro antes de tomar el curso intensivo de entrenamiento del Método Silva o antes de hacer la práctica que se establece aquí. Algunos quizás están a mitad de camino. Imagina que ya has completado el entrenamiento y que eres un gerente clarividente.

Cuando *imaginas* que eres un gerente clarividente trabajando, estas son algunas de las escenas que pueden venir a tu mente:

- Llegas al trabajo sintiendo que deberías haberte quedado en la cama. Juntas los tres dedos, fuerzas una sonrisa y estimulas el timo. En un minuto más o menos, eres una "nueva persona".

- Por el intercomunicador te piden que vayas a la oficina del vicepresidente ejecutivo. Sabes que es algo referido a la cancelación de esa orden importante. Respiras profundamente, cambias el foco de los ojos y ves la reunión produciéndose. En escenas, cada vez un poco más a la izquierda, ves que la reunión se desarrolla de un modo constructivo y culmina en forma amigable. Vas a la oficina del vicepresidente. Juntas los tres dedos. Dices lo correcto. El es receptivo. Juntos proyectáis un plan para recuperaros.

- Tu capataz llega a tu oficina. Ayer acordasteis almorzar juntos. Sabes lo que tiene en mente. La noche anterior programaste despertar en el momento oportuno. De nuevo en tu nivel, programaste manejar el problema con sabiduría. Un experto en el campo de personal te asistió en tu nivel. Vais a comer. Cuando regresáis, el capataz descontento está de nuevo entusiasta.

Un día común

- "¿Cómo está?" Acabas de dejar de hablar con un trabajador. Asiente con la cabeza. Continúas caminando. Una vez más has usado una expresión verbal que has programado para ayudar a ese trabajador a superar un factor negativo.

- Controlas a ese hombre con un problema de bebida. Una botella de refresco está sobre su escritorio. Programaste que cada trago de refresco lo aleje más y más del alcohol. Está funcionando bien.

- Sientes que te está a punto de venir un dolor de cabeza. Entras en tu nivel alfa y repasas lo que necesita hacerse el resto del día. En pocos minutos, terminas tu sesión, sin dolor de cabeza.

- Tu secretaria no puede encontrar un informe. Mientras ella sigue buscando, entras en tu nivel y lo visualizas. En la imagen hay un informe completamente diferente. Le dices a tu secretaria que busque ese informe. Cuando lo hace, encuentra el que estaba perdido.

- En el tiempo para tomar café, decides hacer un corte para entrar en alfa. Entras en tu nivel, haces afirmaciones positivas que incluyen, "Tengo energía, estoy atento y con entusiasmo." Abres los ojos sintiéndote muy bien.

- La reunión semanal de gerentes se realizará en pocos minutos. Programaste que tus ideas sean bien recibidas. Lo son.

- De la reunión, surge la necesidad de contraatacar la nueva estrategia de tu competidor con una nueva muestra. Esa noche programas despertar en el momento oportuno. Cuando lo haces y entras en tu nivel, invitas al máximo exponente de la industria para que te aconseje. Varias ideas surgen en tu mente. Usas el método de eliminación para elegir la mejor. Retienes las otras para considerarlas en el futuro. Al día siguiente, tu propuesta es aceptada e instrumentada. Te felicitan.

Escenas de este tipo son ahora un lugar común para ti, un gerente clarividente. Es tu día común, nada del otro mundo.

COMO SACAR VENTAJA DEL CAMBIO

Cambiar es amenazador. La mayoría de las personas se intimidan ante algo nuevo. Se sienten más seguras y más cómodas con el status quo. Los gerentes no son la excepción. Por cada gerente interesado en este libro y su enseñanza, hay diez que pueden dejarlo de lado.

Hay un cambio que una persona puede hacer para prepararse para cambios futuros. Ese cambio es: pasar de ser dependiente del cerebro izquierdo a ser dependiente del cerebro derecho y del cerebro izquierdo, ser mentalmente "ambidiestro".

El cerebro derecho acepta el cambio. Florece con el cambio. Los cambios se convierten en cambios para mejor. Esto es porque el cerebro derecho es la fuente de la intuición, la creatividad, la inspiración y las nuevas ideas.

Con el cerebro derecho trabajando ahora para ti, eres un directivo versátil; fluyes con el cambio. En realidad, el cambio se vuelve un desafío al que enfrentas con eficacia. Otros, que son menos capaces de manejar los cambios, se apoyan en ti. Dependen de ti para obtener respuestas. Creces en su estima. Inclusive los directores orientados hacia el cerebro izquierdo votan por ti, Señor o Señora Ejecutivo Clarividente, Señor o Señora Presidente del Directorio.

COMO SACAR VENTAJA DE LA CLARIVIDENCIA

Al continuar mi conversación contigo, un perfecto clarividente, espero que no te ofendas si te hablo ahora como un tío holandés.

Es una responsabilidad tener la capacidad de resolver problemas de forma genial y encontrar la mejor manera de hacer las cosas.

La humanidad siempre tuvo la opción de trabajar para su propio bien o para su detrimento. No siempre eligió su propio bien. Inherente al Método Silva hay una meta común: luchar para participar en actividades constructivas y creativas para hacer de este un mundo mejor donde vivir. Esperamos dejar un mundo mejor a los que nos siguen.

Sí, estamos atentos a nosotros mismos, en primer lugar. Pero también estamos atentos a nuestra familia, ayudándolos a manejar su estrés, a pensar de un modo positivo y a aprender a activar más sus mentes.

También estamos atentos a nuestros compañeros de trabajo, nuestra compañía, nuestra industria. Estamos atentos a nuestro país y programamos armonía para toda la humanidad y crecimiento sobre la tierra.

Puedes hacer todas esas actividades de alfa que mencioné unas páginas atrás y todavía tener tiempo para programar en tu nivel:

- Un día perfecto para ti;
- El éxito de tus hijos en la escuela;
- La salud y la felicidad de tu cónyuge;
- La sabiduría del presidente de tu compañía;
- Las conclusiones beneficiosas de la legislatura de tu estado;
- El trabajo del presidente y su gabinete para el bien nacional;
- La inspiración de los líderes del mundo;
- Amor y armonía en el planeta.

Muchos grupos Silva programaron el regreso a salvo de los rehenes iraníes. Muchos grupos programaron la conclusión con éxito de nuestras misiones espaciales. Un gru-

po programó el fin de la invasión de mirlos que devastó una región agrícola de la Costa Este durante semanas; dos horas más tarde se habían ido.

Actualmente estamos programando un hospital donde los clarividentes trabajen codo a codo con los médicos para ayudar a corregir problemas de salud. Presta atención a esto.

También estamos programando a nivel nacional que las escuelas usen las técnicas del Método Silva para ampliar el proceso de aprendizaje y hacer que todos los estudiantes se conviertan en "seres humanos superiores". Presta atención a esto también.

¿QUIEN ERES TU?

Mi estimado colega, director y coordinador Harry McKnight, tiene un modo de preguntar a sus estudiantes "¿Quién eres tú?" de tal manera que la respuesta esté contenida en la pregunta.

Los estudiantes ya han probado su capacidad clarividente. El señala lo que son capaces de hacer. "Cuando eres capaz de proyectar tu inteligencia a distancia, esa es la cualidad de ser infinito. Cuando puedes ir hacia adelante y hacia atrás en el tiempo, eterno. Cuando puedes saber algo que no tienes modo de saber, omnisciente. Cuando eres capaz de corregir problemas o anormalidades, omnipotente." Luego viene la pregunta. "Infinito, eterno, omnisciente, omnipotente; ¿quién eres tú?"

Puedes escuchar una mosca que vuela.

Quienquiera que seas, la Inteligencia Superior y tú estáis relacionados. Todos los grandes sabios proclamaron en su modo personal que "El Padre y yo somos uno."

– En el budismo: "Mira hacia adentro, tú eres Buddha."

- En el hinduismo, "Atma (conciencia individual) y Brahma (conciencia universal) son uno."

- En el cristianismo, "El Reino de los Cielos está dentro de ti."

- Mahoma dijo: "El que se conoce a sí mismo conoce a su señor." En los Upanishads, leemos, "Al entender el Yo se conoce todo este universo."

- San Cristóbal dijo: "El que se conoce a sí mismo conoce a Dios."

Me honra conocerte, Señor Directivo Clarividente. Pero lo que es más importante, debería honrarte conocerte a ti mismo. Honras tu cuerpo, tu familia, tu empresa y, esperamos, tu país y el mundo.

Es mi deseo personal que también honres a la Inteligencia Superior, que la Inteligencia Superior esté agradecida por tu apoyo.

El mundo está lleno de proyectos incompletos. Necesitamos trabajar para proteger el ambiente, controlar las armas nucleares, el hambre, la preservación de las especies.

Perdóname, ¿que dijiste? ¿Tienes una reunión de personal en treinta minutos y quieres reforzar tu programación para obtener un resultado con éxito? Por supuesto. Te dejo. Tienes mis más cálidos deseos.

"Cinco... Cuatro... Tres... Dos... Uno..."

Otros títulos de la misma colección:

Hyatt, C. y Gottlieb, L.
Qué hace una persona inteligente cuando fracasa

Kassorla, Irene
Atrévase

Linver, Sandy
Hable bien en público

Van Fleet, James K.
Los 22 errores que cometen los ejecutivos

Winter, Arthur y Winter, Ruth
El poder de la mente

EL METODO SILVA®
PARA EJECUTIVOS

NO HAY NADA QUE NO PUEDA HACER CUANDO UD. UTILIZA TODO EL PODER DE LA MENTE

¿Por qué dejar que sólo la mitad del cerebro haga todo el trabajo? Con las extraordinarias y fáciles técnicas del *Método Silva de Control Mental para Ejecutivos*, se puede descubrir cómo combinar la capacidad lógica de la mente con el lado creativo a menudo dormido y mejorar de un modo drástico los poderes de concentración, memoria y toma de decisiones. Este programa, adaptado para la gente de negocios de hoy, muestra cómo

- Elevar el nivel de energía, generar entusiasmo y ambición
- Comunicarse mejor con colegas, subordinados, clientes
- Reducir el estrés –manejar el tiempo de un modo más eficaz
- Generar soluciones creativas a los problemas más serios
- Aumentar la productividad.

El *Método Silva de Control Mental para Ejecutivos* es la llave que abre la puerta al máximo desarrollo de su carrera y al éxito.

ISBN 950-15-1028-X





Javier Vergara Editor

Buenos Aires / Madrid
México / Santiago de Chile
Bogotá / Caracas / Montevideo